

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS

DEPARTAMENTO DE HISTÓRIA

COORDENAÇÃO CENTRAL DOS CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

A FUNDIÇÃO TUPY S.A.

UMA INDÚSTRIA PIONEIRA EM SANTA CATARINA

HELGA BLASCHKE

1974

A G R A D E C I M E N T O S

A autora agradece a atenção e colaboração de:

DIETER SCHMIDT

Diretor Presidente da Fundação TUPY S.A.

FRIEDRICH BLASCHKE

Projetos e Expansão

EDUARDO MIERS

Produção

VALDIR FINKBEINER

Suprimentos

ANTONIO ROGÉRIO VIEIRA

Vendas e Exportação

HERMES HAUCH

Estatística

ARTHUR RODENHEBER

Admissão de funcionários e operários

VANDI VIDAL TEIXEIRA

Arquivo

S U M Á R I O

INTRODUÇÃO	Pag. 5
O SURGIMENTO DA FUNDIÇÃO TUPY S.A. SUA POSIÇÃO NO CONTEXTO HISTÓRICO DO NORDESTE CATARINENSE	
Sinopse Histórica do Desenvolvimento Catarinense.	Pag. 11
Histórico da Colônia Dona Francisca - Cidade de Joinville	Pag. 16
Joinville e a formação do capital industrial.....	Pag. 20
A FUNDIÇÃO TUPY S.A. E A CONJUNTURA NACIONAL	
Política de desenvolvimento do Governo e seu impacto sobre a Fundação TUPY S.A.	Pag. 34
Linha de fabricados	Pag. 64
Procedência das matérias primas	Pag. 66
Mercados	Pag. 73
Importância progressiva da Fundação TUPY S.A. na conjuntura econômica do Estado e da Nação	Pag. 78
A COMUNIDADE INDUSTRIAL. BENEFÍCIOS. SELEÇÃO E MÃO DE OBRA	Pag. 94
CONCLUSÕES	Pag. 105
FONTES. BIBLIOGRAFIA.	
Fontes	Pag. 111
Bibliografia	Pag. 112
DADOS COMPLEMENTARES	
O Município e a cidade industrial de Joinville...	Pag. 118
Biografia dos primeiros dirigentes da Fundação TUPY S.A.	Pag. 124
Projeto de expansão da Fundação TUPY S.A.	Pag. 126
Obras de expansão	Pag. 130
Tipos de ferro maleável	Pag. 132
Sucata	Pag. 134
ANEXOS	Pag. 135

I N T R O D U Ç Ã O

INTRODUÇÃO

A Revolução de 1930 apresenta-se, na História do Brasil, como um dos fatores primordiais para o desenvolvimento industrial do País.

Teve, entre outras, como causa, a situação internacional. O "crack" da bolsa de Nova York em 1929 colocou o Brasil, que já sofria de crise econômica crônica, numa crise de intensidade aguda.

A economia brasileira, dependente direta da economia do café, passou a oscilar de maneira alarmante. A salvação estava ligada ao estímulo de outras produções para fugir da economia saturada de um produto monocultor.

Com a crise do café, a agricultura, o comércio exterior, a indústria, o comércio interno, foram extremamente atingidos e, socialmente, as consequências foram de diminuição de renda e de emprego. Nesta conjuntura insere-se a Revolução de 1930, que representou não uma simples substituição de homens no concerto da nação, mas uma transformação social, política e econômica do País.

Constata-se esta mudança pela tomada de posição do Presidente Getúlio Vargas quando, a 23 de fevereiro de 1931, em discurso pronunciado em Belo Horizonte assinalava:

"... De outro lado impõem-se-nos como medida natural de defesa econômica, única ao nosso alcance, a redução de importação. Nesse terreno, providências múltiplas são aconselháveis, e o governo, não se tem descuidado de promover a sua aplicação".

continuando dizia:

"... A par disso devemos aceitar, como cívico, o compromisso de ampliar as nossas indústrias, de forma tal que possa ser considerado deslize de patriotismo alimentar-mo-nos e vestir-mo-nos com tecidos ou gêneros importados".

No mesmo discurso ressaltava:

"... Mas o problema máximo pode-se dizer, básico de nossa economia é o siderurgico. Para o Brasil, a idade do ferro marcará o período da sua opulência econômica. No amplo emprego desse metal, sobre todos precioso, expressa-se a equação do nosso progresso". (1)

Tal discurso denota o impulso que o governo pretendeu dar ao sistema interno de produção, partindo para uma política de ampliação de nível de emprego e fluxo de renda.

Neste contexto, caracterizado por aspectos peculiares, o Estado de Santa Catarina beneficiar-se-á da valorização de suas indústrias. Já possuía os pré-requisitos indispensáveis à industrialização, quais sejam:

- a) - Espírito empresarial;
- b) - Recursos humanos quantitativos e qualitativos;
- c) - Recursos naturais - específicos e potenciais;
- d) - Mercado.

Como exemplo, tanto da tomada de posição nacional na década de 1930, quanto do processo de industrialização de Santa Catarina, encontra-se a empresa que será analisada, Fundação TUPY S.A., cujas origens remontam ao ano de 1938, quando, oficialmente, passa

de simples ferraria à fundição, tornando-se pioneira em ferro maleável na América Latina, produzindo conexões para instalações hidráulicas, que até então eram importadas da indústria europeia. Santa Catarina, na realidade, constitui um caso atípico no processo de industrialização, quando comparado ao caso geral brasileiro:

a) Pela natureza dos contingentes de imigração (alemães principalmente), com nível de vida superior à média brasileira e com capacidade de constituir seguro mercado regional consumidor, além de seu espírito de empreendimento, que mobilizou economias que se traduziram em imediata aplicação industrial;

b) Pela redivisão da propriedade agrícola (minifúndio) criando um excedente de mão-de-obra, oferta em potencial ao trabalho assalariado nas indústrias;

c) Pela qualificação de mão-de-obra artesanal;

d) Pela facilidade de contato com a Alemanha para aperfeiçoamento da mão-de-obra, obtenção de matérias primas e maquinarias.

Nesta dissertação procurar-se-á responder à posição da Fundação TUPY S.A., nas seguintes hipóteses de trabalho, identificadas com os marcos teóricos da macro-economia brasileira, de 1930 até o presente:

a) A posição econômica do País na década de 1930.

b) A segunda Guerra Mundial e a política de substituição de importação.

c) O surgimento da indústria automobilística brasileira, na década de 1950, e suas implicações sobre as grandes e médias empresas associadas ao seu processo evolutivo.

d) As novas diretrizes da política econômica do Governo Federal quanto aos seguintes aspectos:

1 - Nacionalização da indústria automobilística, concernente as auto-peças.

2 - Provimento e domínio pleno de conhecimento técnico e capacidade de criar soluções tecnológicas ajustadas aos problemas específicos brasileiros.

3 - Distribuição de recursos para regiões menos desenvolvidas com a finalidade de diminuir a má distribuição de renda nacional.

Como metodologia serão utilizados:

a) O método correlativo, onde se pretende relacionar o desenvolvimento econômico nacional e sua influência com o mercado da empresa. Nesta abordagem relacionar-se-á a conjuntura político-econômica da nação e o aproveitamento desta situação conjuntural pela empresa.

b) O método qualitativo será utilizado no que concerne ao conhecimento factual e mesmo descritivo de uma série de informações a serem abordadas, uma vez que os fatos fazem parte da história quando ligados à conjuntura dinâmica do País, e, no caso, também da empresa a ser estudada.

c) As técnicas quantitativas serão utilizadas para verificar, em números e gráficos, o crescimento da empresa e sua correlação com o desenvolvimento do País, constatando-se uma interdependência de fenômenos econômicos.

Com a possibilidade de acesso aos arquivos da empresa, pode-se pesquisar:

a) O conhecimento das transações da indústria;

b) O conhecimento das deliberações de seus quadros diretores;

- c) O crescimento de vendas efetuadas pela empresa.
- d) A evolução da indústria automobilística.
- e) A evolução da Fundação TUPY S.A.
- f) A distribuição de produtos fabricados pela empresa.
- g) O mercado interno.
- h) O mercado externo.
- i) A produção faturada.
- j) A classificação profissional dos funcionários. (2)

N O T A S

1. PEREIRA, Luiz. Estudos sobre o Brasil Contemporâneo. São Paulo. 1971. p. 29.

2. Esta dissertação é um trabalho preliminar de outro mais complexo, tese de doutoramento, quando será elaborada uma pesquisa sobre a "Holding" na qual foi transformada a Fundação TUPY S.A.

O SURGIMENTO DA FUNDIÇÃO TUPY S. A.
SUA POSIÇÃO NO CONTEXTO HISTÓRICO
DO NORDESTE CATARINENSE

SINOPSE HISTÓRICA DO DESENVOLVIMENTO CATARINENSE

O desenvolvimento econômico de Santa Catarina pode ser marcado por três fases distintas:

a) A primeira fase está ligada ao processo de povoamento e colonização, que se caracteriza por uma economia predominantemente rural. As indústrias que surgem nesta época são decorrentes do beneficiamento dos produtos da terra.

b) Na segunda metade do século XIX dar-se-á o início do desenvolvimento econômico com a implantação das indústrias têxteis, metalúrgicas e alimentares em Brusque, Blumenau e Joinville. Este desenvolvimento será dado por influência do imigrante europeu, que marcará a segunda fase.

No planalto irão intensificar-se as indústrias de beneficiamento da madeira. Nesta época, nas zonas urbanas e suburbanas, não existia ainda o operário típico. É da zona rural que vem o colono-artesão⁽¹⁾ que coloca o cultivo da terra em primeiro lugar e o trabalho na fábrica como atividade secundária. Mas a medida que aumenta a atividade industrial, dar-se-á a transferência da mão-de-obra do setor primário para o secundário, mantendo as relações de equilíbrio entre a cidade e o campo.

A partir de 1890, em consequência da intensificação dos laços com a Alemanha, passaram a afluir às colônias do vale do Itajaí e nordeste Catarinense, grande quantidade de imigrantes na condição de operários especializados, que constituíram-se na mola mestra da complementarização da mão-de-obra industrial.

c) A terceira e última fase de desenvolvimento tem início com a primeira guerra mundial e estende-se até os dias atuais. Pode ser subdividido em dois períodos:

O inicial vai da primeira à segunda guerra mundial, passando pela depressão de 1929 - 1930, e o segundo a partir da segunda guerra mundial.

A primeira guerra mundial acarretou a corte das importações da Europa para o Brasil. Para substituir os produtos importados expandiram-se as indústrias existentes e surgiram outras.

O repentino isolamento obrigou a concentração de capitais a par do desenvolvimento de uma atividade criativa própria, que visava, em última análise, substituir os produtos alemães no comércio brasileiro. Com a interrupção da imigração, faz-se notar principalmente a ausência dos operários especializados. No conjunto, porém, a primeira Guerra Mundial teve efeitos positivos, tendo aumentado a produção e melhorado a exportação.

O "Crack" de 1929 - 1930, por sua vez, fez afluir ao Vale do Itajaí e ao Nordeste Catarinense forte contingente de imigrantes alemães, complementando a mão-de-obra que já se fazia carente desde a Primeira Guerra Mundial.

Novamente a Guerra de 1939 - 1945 criou vários impactos, principalmente na economia das regiões de imigração europeia, devido aos ativos intercâmbios comerciais mantido até então com a Alemanha e que acabaram por cessar de todo com o início das hostilidades.

Desta vez, após a Guerra, não ocorreu um novo surto de imigração, mas a economia já se encontrava estruturada para ativar a continuação do parque industrial existente. As empresas já tinham

também condições de criar seus próprios quadros de operários especializados.⁽²⁾

Na atual conjuntura econômica, Santa Catarina aproveitando mão-de-obra emergente de seu intenso crescimento demográfico, ocasiona um forte adensamento nos centros urbanos, que se faz notar pela expansão das atividades industriais.

Mas, apesar do dinamismo do parque industrial do Estado, há um certo desequilíbrio no crescimento econômico, onde muitas vezes os serviços não têm crescido na proporção de quantidade e de qualidade dos recursos humanos, verificando-se uma estrutura de sub-emprego nos principais centros urbanos e industriais. Além disso, há outros entraves que são ocasionados por indústrias familiares tradicionais, no sentido de que se caracterizam por produtos, técnicas e organizações não muito diferentes das que existiam há várias gerações.

Por outro lado, está, cada vez mais, ocorrendo um substancial crescimento dos polos industriais como Blumenau, no Vale do Itajaí, e Joinville, no litoral norte. O crescimento destes centros industriais tem sido de grande relevância, uma vez que imprimiu à coletividade daquelas áreas uma mentalidade predominantemente industrial, já advinda de uma tradição onde empresas antes pequenas desenvolveram-se a tal ponto que hoje são, muitas delas, grandes empresas. Estas indústrias também eram do tipo de indústrias familiares tradicionais, advindas de bases artesanais, mas vão diferir das demais ao passarem para pequenas indústrias, dinâmicas, onde os empresários perceberam e aproveitaram as necessidades da economia moderna emergente, tornando-se, desta maneira, progressistas e adaptáveis às condições que se modificam. Desenvolvem-se

a tal nível, no sentido de que utilizam os resultados da ciência, das invenções em seus processos produtivos, e da política econômica nacional, que hoje representam um importante suporte econômico no País.

A integração e desenvolvimento destas áreas de produção industrial, através de fluxos naturais de mercado, vêm favorecer grandemente o fortalecimento econômico e tecnológico do Estado, uma vez que a localização geográfica dos polos de crescimento na região onde se inserem, proporciona um maior equilíbrio econômico entre os centros de produção e distribuição.

Não resta dúvida que o surgimento de polos industriais como Blumenau e Joinville é devido, em grande parte, à presença de imigrantes estrangeiros. À cuja capacidade empresarial deve-se a implantação de muitas indústrias pioneiras. A reconhecida melhor classificação social da mão-de-obra destes dois polos de crescimento é responsável pelo comportamento técnico-econômico de suas indústrias, no que tange à melhor produtividade industrial, comparativamente com outras regiões do Estado e mesmo do País. Observa-se ainda que, no Vale do Itajaí e em Joinville, a grande maioria dos operários são alfabetizados e com grau de instrução satisfatório, o melhor desempenho da mão-de-obra residindo no treinamento contínuo de operários nas próprias empresas, propiciando a criação de maior eficiência nas indústrias.

Por outro lado, não existem estudos feitos com necessária acuidade no que diz respeito às potencialidades do Estado.

De qualquer maneira, sabe-se que há um potencial quantitativo e qualitativo válido e adequado para um processo de crescimento, como é o caso do processamento dos recursos minerais: carvão,

calcáreo, fluorita, bauxita, caolim, diatomito. Na atividade pecuária ocupam posições vantajosas a suinocultura, a pecuária bovina de corte, a pecuária leiteira, a avicultura. Com uma extensão de 531 Km, a faixa litorânea catarinense torna-se uma frente marítima de possibilidades comprovadas. O Estado é o segundo produtor nacional de pescados, atingindo em 1972 64.689 toneladas.⁽³⁾

Localizado entre os Estados do Paraná e do Rio Grande do Sul, Santa Catarina é o centro de um mercado atual e potencial de cerca de 18 milhões de habitantes. Há facilidades tanto de atingir os mercados do centro-sul quanto de alcançar os países do Prata. Desta maneira, as alternativas potenciais de desenvolvimento industrial do Estado podem ser equacionadas na consolidação e diversificação da atual estrutura industrial, na dinamização da industrialização dos recursos minerais e, por fim, na ativação da exploração turística.

N O T A S

1. ALMEIDA, Hélio Romito de. A Influência da Paisagem Física na Organização do Espaço da Médiana e Baixa Bacia do Itajaí-Açu. Florianópolis, tese de Livre Docência. 1974. p. 101.
2. Ibidem p. 102.
3. ASSOCIAÇÃO DOS DIPLOMADOS DA ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA. A Urbanização e o Processo de Polarização em Santa Catarina. Florianópolis, 1973. p. 24.

HISTÓRICO DA COLÔNIA DONA FRANCISCA - CIDADE DE JOINVILLE

A área onde hoje se localiza o município de Joinville foi parte integrante das 25 léguas quadradas que o Imperador D. Pedro II. doou, em 1843, à sua irmã Princesa Francisca Carolina.

Como consequência dos negócios do Príncipe de Joinville com o senador Christian Mathias Schroeder, de Hamburgo, foi fundado o "Colonisations-Verein Von Jahre 1849 in Hamburg", ou seja, a "Sociedade Colonizadora de 1849 em Hamburgo".

A fundação da Colonia Dona Francisca deu-se em 1851. Compreendia uma área de 46.582 hectares. Foram em número de 191 os primeiros povoadores, dos quais 117 alemães e suíços, vindo diretamente de Hamburgo, e os outros noruegueses, que se achavam em trânsito pela capital do Império. Em 1852 a colonia passa a chamar-se Joinville.⁽¹⁾

A esta época já se notavam rudimentos de indústrias destinadas à transformação de produtos da terra. Desse tempo ainda hoje existem estabelecimentos industriais que, evidentemente, sofreram excepcional evolução, como, por exemplo, a Cia. Wetzel Industrial, fabricantes de estearina, sabão, velas, etc., fundada em 1856.

A Colonia era particular e gozava de todos os favores e isenções concedidas pelo decreto imperial nº 537 de 15 de maio de 1850. Eram, também, concedidos auxílios pecuniários para a construção de caminhos, estabelecimentos escolares, hospitais, etc. Em 1859 a Sociedade Colonizadora fazia um contrato direto com o Governo Imperial para a introdução de imigrantes e, em troca, recebia uma subvenção mensal destinada a auxiliar a construção de estrada -

das.

Os colonos destinados a Dona Francisca em 1851 eram, por nacionalidades:

Suiça	190
Prússia	70
Noruega	61
Oldemburgo	44
Holsteins	20
Hannover	19
Schlewig	17
Hamburgo	16
Saxonia	8
Polonia	5
Lubeck	4
Mecklemburgo	4
Lauemburgo	3
Suécia	3
Wurtemberg	1
Brusnwich	1
Sehwartzburgo	1
Outros	4
TOTAL	471. (2)

Donde se depreende que, na fundação da Colonia, vinham em primeiro lugar os de nacionalidade suiça e em segundo os prussia-nos.

Em 1852 o centro da Colonia que, a esse tempo, já tinha o nome de Joinville, contava com 21 casas concluídas, 5 em construção e 12 que pertenciam à Companhia e eram destinadas ao alojamen-

to provisório de colonos que chegavam, um hospital e alguns armazéns. No restante da Colonia, ou seja, em seus arredores, se achavam 84 casas habitadas e 12 começadas.⁽³⁾

A economia da terra consistia principalmente em cana de açúcar, arroz, milho, mamona, feijão, batatas e fumo. Além dessas culturas, cada colono plantava também bananeiras, café, algodão, forragem. A Colonia contava ainda com alguns estabelecimentos industriais, tais como fábrica de tijolos, de louça de barro, de vinagre, de cigarros, uma forja, além de um açougue, duas padarias, uma hospedaria e cinco casas de negócios.⁽⁴⁾

Havia oficiais para quase todos os ofícios e também um médico, dois boticários, um pastor, um professor.⁽⁵⁾

Em 1855 foi efetuado o reconhecimento de uma estrada de rodagem para Curitiba.

Em 1862, para constatar o crescimento da Colonia, encontrava-se 70 engenhos de farinha de mandioca, 32 de açúcar, serrarias, fábricas de charutos (com matéria prima importada da Bahia, aproximadamente 115 arrobas de fumo, com a exportação de 170 a 180 mil charutos por ano), cerveja, vinagre, olarias, nos quais empregavam-se cerca de 200 pessoas.⁽⁶⁾

A essa época, para seu maior desenvolvimento, já se faziam necessários:

- a) A abertura do porto de São Francisco para melhor escoamento e recebimento de produtos;
- b) Continuação da estrada que comunicava a Curitiba;
- c) A abertura de um caminho ligando Joinville a Blumenau.

Acentuava-se, cada vez mais, o caráter industrial da Colonia, base de seu progresso futuro.

Um dos principais elementos do desenvolvimento da Colonia foi a Estrada Dona Francisca, uma vez que Joinville encontrava-se quase totalmente isolada do interior. A serra era o mais forte obstáculo às comunicações com o norte e o oeste. Havia premência de ligações. Joinville transformava-se, gradativamente, numa pequena cidade com profissionais integrados nas mais diversas artes e ofícios, aumentando dia a dia sua população e sua área plantada. A comunicação, portanto, fazia-se necessário, em decorrência de seu crescimento.

O Governo Imperial, atendendo à necessidade de ligação do litoral com o interior, autorizou a construção de uma via carroçável, a Estrada Dona Francisca. Do Rio Negro esta ligação deveria se prolongar até Porto União. Tal artéria iria propiciar enorme impulso ao desenvolvimento da Colonia, integrando-a à zona planaltina do mate.

N O T A S

1. MATTOS, Jacinto Antonio de. Colonização do Estado de Santa Catarina. Dados Históricos e Estatísticos. 1640 - 1916. Florianópolis, 1917. p. 138.

2. Ibidem p. 140.

3. Ibidem p. 144.

4. Ibidem p. 146.

5. Ibidem p. 147.

6. Ibidem p. 147.

JOINVILLE E A FORMAÇÃO DO CAPITAL INDUSTRIAL

O crescimento do processo industrial em uma dada região, pode ser tomado como fator dinâmico de desenvolvimento, uma vez que determina um aumento de oportunidade de emprego, perspectivas de aumentos salariais e fortalecimento de poupança. Por outro lado suscita promoção social, ocasiona melhoria das condições de transporte, comunicações e saúde, enfim, tende a proporcionar bem estar econômico, intelectual e social à coletividade. A administração cidadina, por sua vez, pode ser beneficiada no sentido da maior arrecadação tributária. O comércio de maneira geral, sente o reflexo do setor industrial, resultado da elevação do padrão econômico e, ainda, por intermédio da indústria, ocorre quase sempre um investimento na educação.

Em Santa Catarina este aspecto da modernização encontra expressivo significado no estudo histórico-econômico que se pode fazer sobre uma indústria pioneira, no caso do presente trabalho, a Fundação TUPY S.A., fruto principalmente de uma situação sócio-econômica de caráter nacional, face ao impulso dado pelo governo na década de 1930 ao sistema interno de produção capitalista, oriundo da situação internacional que na época atingia o Brasil, a Segunda Guerra Mundial. O Brasil, como outros países em vias de industrialização, foi levado ao imperativo da opção, respondendo ao "desafio" provocado pela cessação do fluxo de importações, estímulo que mobilizou energias (capitais e mão-de-obra), da terra para o setor secundário, numa tentativa de substituir manufaturados e mais tarde ferramentaria e equipamentos de maior necessidade.

É nesta conjuntura que em 1938 surge a Fundação TUPY S.A. No processo industrial que caracterizou o nordeste catarinense , cumpre destacar o importante papel representado pelo imigrante. Foi o imigrante que introduziu, com dinamismo, uma nova concepção de vida. Verifica-se que, com ele, Santa Catarina sentiu a mudança dos tempos. A colonização alemã no século XIX dos vales da fachada atlântica, fugindo do sistema exclusivamente agrícola de economia das regiões litorâneas do Estado, desenvolveu-se, partindo da implantação, em meio até então predominantemente rural, de pequenas indústrias de base familiar. Acompanhou, de certa forma, em caráter regional, o surto de prosperidade pelo qual passava o Brasil na segunda metade do século XIX. (1)

No século XIX o Brasil meridional, dadas as características do meio natural, fracamente habitado, parecia requerer, como melhores condições de aproveitamento da terra, a colonização por pequenas propriedades de base familiar, como realmente aconteceu. (2) Em Santa Catarina foram as companhias particulares que tomaram a si a responsabilidade pela colonização das áreas florestadas dos vales úmidos. Os colonos, principalmente os alemães, implantaram um sistema peculiar, o da pequena propriedade agrícola (lotes de 25 a 30 hectares), trabalhada pela família em conjunto, associado a este trabalho o artesanato e a produção de excedentes para os próximos mercados urbanos. Produzia, além de suas necessidades imediatas, o açúcar, a mandioca, o milho, a manteiga, a banha, etc. (3) Cultivava como produto tipicamente comercial o fumo, podendo, ainda, explorar a madeira. Suas necessidades, por outro lado, consistiam nas ferramentas e nos tecidos para confecção de suas roupas, no querozene, no sal, etc. (4)

O imigrante em sua grande maioria, quando deixava seu país de origem, fazia-o por problemas econômicos. Desse fato deduz-se, portanto, que os recursos materiais trazidos, deveriam ser insignificantes. Muitas vezes, passavam meses alojados em barracas, sem trabalho, sem recursos, à espera que seus lotes fossem demarcados e distribuídos. Acabavam, desta maneira, por dispendir os poucos bens que tinham em disponibilidade, iniciando a vida de agricultor com dívidas e apreensões. Essa dificuldade determinava a saída dos homens para trabalhos remunerados, em oferecimento dado pela construção de estradas e pelas serrarias, além do trabalho artesanal caseiro. (5)

É exatamente neste período que o imigrante passa a depender, no vale do Itajaí, diferindo de Joinville, da "venda". Terminado o dinheiro o imigrante obtém o que necessita para si e sua família na "venda", empenhando para isso toda sua produção. Não havia entre os colonos, qualquer tipo de cooperação, cada um comendo diretamente com o vendeiro. Para eles a necessidade de sobrevivência sobrepujava a do lucro. Com isso chega-se a conclusão, que toda a poupança do colono passava progressivamente para o negociante. Estes, controlando praticamente todas as atividades econômicas das colônias, foram os únicos que conseguiram acumular capitais, e que puderam, portanto, desenvolver uma posterior atividade industrial. O artesão, que seria outro elemento com condição de investir na indústria, recebia somente mercadorias como fruto de pagamento, não podendo desta maneira formar capital para uma provável incursão no domínio industrial. Em contrapartida, com a abertura de estradas e aumento da população, alguns artesãos passaram a exercer especificamente a sua profissão, integrando-se numa forma complementar ao setor industrial. Mesmo assim o artesão continuou a

produzir de forma rudimentar, sem aparelhagem técnica, sem capital e, portanto, sem meios de ampliar sua pequena oficina. Já o vendeiro, detentor do capital, tendo o monopólio do comércio e clientela segura, pressentindo o aumento do mercado interno, vem a tornar-se com facilidade industrial. Utiliza o artesão como mão-de-obra especializada e o agricultor, excedente da pequena propriedade, como mão-de-obra não especializada. O novo industrial conseguia contrabalançar os prejuízos naturais de início de fabricação porque possuía a "venda" e, por intermédio desta, podia pagar os operários, mas com mercadorias. Controlava, portanto, o mercado consumidor e o próprio operário, obrigando-o a comprar em seu estabelecimento, tornando-o, cada vez mais, condicionado ao sistema. O pequeno industrial, ainda como vendeiro, contraía, com facilidade, empréstimos no exterior, contratava especialistas no setor de indústria, comprava máquinas usadas e, desta forma, tornava-se cada vez mais industrial e cada vez menos vendeiro. (6)

Já no que concerne à Colônia Dona Francisca, a formação de capital para a indústria irá diferir. Na verdade, a acumulação de capital desta Colônia está, entre outros fatores, ligada à construção da Estrada Dona Francisca, que atingiu o planalto em 1883. É nesta ocasião que os colonos que nela trabalhavam sentiram-se atraídos pela cidade de Curitiba. Houve mesmo um certo movimento migratório para aquela região que fez balançar o movimento colonizador do nordeste catarinense. Mas a reação veio sob a forma de comércio associado à indústria, prendendo de uma vez por todas o colono ao núcleo crescente de Joinville. Os industriais e exportadores de mate do sul do Paraná, perceberam que a Estrada Dona Francisca encurtava a distância ao porto de embarque de Joinville, por sua vez,

ligado por via fluvial, ao porto maior de São Francisco. Destarte os referidos exportadores afluíram à Santa Catarina, penetrando no comércio com sua mercadoria, até então desconhecida pelos colonos. Vieram Antônio Linke, Celestino de Oliveira e outros, que estabeleceram seus engenhos de mate em Joinville e casas de despacho em São Francisco. (7)

A Estrada Dona Francisca influenciou, desta maneira, na criação da indústria ervateira em Santa Catarina, tendo sido a erva-mate um dos fatores preponderantes do desenvolvimento de Joinville e do povoamento das margens da importante Estrada. Grandes estabelecimentos comerciais foram fundados com a erva-mate, dando origem às primeiras fortunas Joinvillenses que, com a posterior decadência desse comércio, acabaram por tomar outras iniciativas que vieram, correlatamente, atender ao crescimento da cidade.

O produto quando beneficiado seguia para o porto de São Francisco, com destino ao Prata e ao Pacífico. Como exemplo do poderio ervateiro em Joinville, tem-se a referir especialmente a iniciativa de Antônio Linke, vindo de Morretes, que se estabeleceu na cidade, em 1877, com três engenhos que lhe deram bons lucros. (8) Em 1885 Antônio Linke vendeu seu estabelecimento a um francês chegado, em 1878, de Buenos Aires, Ernesto Ganac. Partiu daí o surgimento de um dos grandes empreendimentos industriais de Joinville : a companhia industrial "Poschaan", que dispunha de filiais como as de Lençol, Rio Negro e Antonina. (9) Nela os negociantes e lavradores, na falta de bancos, depositavam suas economias. Concomitante às instalações dos primeiros engenhos em Joinville, os imigrantes, no sentido de aproveitar um novo mercado consumidor, passaram a dedicar-se a fabricação de barricas para o acondicionamento do pro

duto destinado à exportação.

O transporte da erva, que no princípio era feito em lombo de burros, com o aumento do mercado passou a ser feito em carroções puxados por quatro a seis animais, que chegavam a transportar mais de duas toneladas. Estes carroções em seu retorno iam carregados de produtos da Colônia, tais como: açúcar, aguardente, café e farinha de mandioca.⁽¹⁰⁾ Mais tarde passaram a trazer, juntamente com o mate, outros produtos da serra, em época de safra, que, no litoral, estavam apenas vicejando. Desta forma o "bodegueiro", que até então mal sobrevivia com seu parco comércio, passou a ser comprador e ao mesmo tempo intermediário de outros produtos comerciáveis.

Com a Estrada Dona Francisca, portanto, concretizou-se a ligação da baixada litorânea com o planalto, disso resultando enorme impulso dado ao desenvolvimento da Colônia, que passou a ser escoadouro dos produtos planaltinos e especialmente da erva mate. Surgiu desse modo ativo comércio, que teve em Joinville entreposto forçado de produtores e exportadores, tornando-se o mate, por muitos anos, a base econômica da Colônia, tanto do grande como do pequeno comerciante.

Não havendo dinheiro, os tropeiros que chegavam a Joinville trocavam o mate por sal, farinha, açúcar, etc., enriquecendo desse modo os varejistas, que ganhavam tanto na compra da mercadoria como na sua posterior venda aos engenhos. Mais tarde acabaram por arriscar exportação por conta própria, surgindo assim as firmas exportadoras de Germano Lepper, Alexandre Schlemm, Jordan e outras mais. Da exportação do mate surgiu o capital necessário à montagem de engenhos. Em breve Joinville tornou-se um centro industrial de

destaque da erva-mate e sua mais importante praça comercial dentro de uma vasta zona, que servia, inclusive, como intermediária comercial de inúmeros outros produtos. Foi, desta maneira, que a cidade reagiu às tentativas de migração dos colonos para o planalto. Os lucros foram sendo aplicados na própria cidade, como, por exemplo, na fundação da Empresa de Luz e Força, formada exclusivamente por capital Joinvillense, que contribuiu para criação de uma infraestrutura industrial, atraindo à Joinville novos e vantajosos elementos de progresso.

O comércio Joinvillense com os negócios da erva-mate entrou numa nova fase de grande prosperidade. A época do mate nada menos de 800 carroças típicas movimentavam a Estrada Dona Francisca. A partir de 1929, com a crise do mate, a mandioca tomou seu lugar, e os caminhões substituíram as carroças. (11)

Outro fator importante na formação do desenvolvimento de Joinville, que não se baseou na riqueza de produtos primários locais nem foi incentivada pela proximidade de grandes centros econômicos, foi a capacidade empresarial-industrial de parcela de sua população. Sua indústria foi fruto do esforço dos seus habitantes que, chegando de países europeus já industrialmente desenvolvidos, trouxeram as aptidões e a indispensável iniciativa. Foi desta maneira que a Colônia, às margens do rio Cachoeira, contribuiu para que o porto de São Francisco do Sul saísse da paralização e da estagnação em que há muito se encontrava.

Apesar das diferentes situações responsáveis pelo acúmulo de capital, que originou a industrialização no Vale do Itajaí e no município de Joinville, são verificadas determinantes comuns para ambas as regiões, como sejam:

- a) A acumulação de capital obtida através do comércio.
- b) A existência de um mercado consumidor.
- c) A presença de mão-de-obra especializada.
- d) A presença de mão-de-obra não especializada advinda da divisão das propriedades agrícolas, que criou um excedente indispensável ao trabalho industrial.
- e) Por fim, o espírito de iniciativa, que se fez sentir pela presença do empresário.⁽¹²⁾

N O T A S

1. O crescimento urbano advindo do comércio do café e do aparecimento de novos grupos burocratas deu margem à expansão da economia nacional no que tange ao setor secundário, no momento em que o país dava início à implantação de um rudimentar processo industrial.
2. MAMIGONIAN, Armen. Estudos Geográficos das Indústrias de Blumenau. Revista Brasileira de Geografia, Rio de Janeiro. XXI (3) p. 132.
3. Ibidem p.133.
4. Ibidem p.134.
5. OLIVEIRA, Flacydo Olympio de. Centenário de Joinville. 1851 - 9 de março - 1951. Joinville, 1951. p. 86.

6. SEYFERTH, Giralda. A Colonização Alemã no Vale do Itajaí-Mirim: Um Estudo de Desenvolvimento Econômico. Rio de Janeiro. Tese de Mestrado. 1973.p.116.
7. OLIVEIRA, Flacydo Olympio de. Centenário de Joinville. Joinville, 1951. 122.
- 8. FICKER, Carlos. História de Joinville. Subsídios para a Crônica da Colônia Dona Francisca. Joinville. 1965. p. 409.
9. OLIVEIRA, op. cit. p. 124.
10. Ibidem, p. 87.
11. Ibidem, p. 125.
12. SEYFERTH, op. cit. p. 124.

FUNDIÇÃO TUPY S.A. - HISTÓRICO E CARACTERIZAÇÃO

Por volta de 1906 surgia na cidade de Joinville uma pequena ferraria BIRCKOLZ & KLIMMEK, que fabricava para um mercado local objetos, instalações, máquinas as mais diversas, como ferro de engomar, bombas para água, arados, forjas para ferrarias, assim como prensas copiadoras de faturas e mais uma linha completa de máquinas para olaria.

Nesta época Joinville surgia como o maior centro de comércio do mate no Estado, apresentando fenômeno de urbanização que propicia à ferraria um razoável mercado consumidor.

Esta empresa BIRCKHOLZ & KLIMMECK, posteriormente passaria a chamar-se BIRCKHOLZ KLIMMECK & ENTERLEIN, depois, ENTERLEIN KELLER, resultando finalmente em KELLER & Cia, representante da FORD para o nordeste catarinense.

Esta firma continuou, por tempos, a manter uma pequena fundição oriunda das anteriores, mas os negócios periclitavam. O mercado para esse tipo de manufatura sofria pela intensa concorrência. Ser representante da FORD, numa pequena cidade, no começo do século, não era também dos negócios mais rentáveis. Era preciso tomar outro caminho, qual fosse, fabricar artigos em série com destino a um mercado certo e mais amplo. Este pensamento tornou-se para Albino Schmidt, Hermann Metz e Arno Schwartz, meta a ser atingida. (1)

Foram estes três homens que deram, em 1934, os primeiros passos para o surgimento da maior indústria metalúrgica de Santa Catarina. Sob esse aspecto é necessário observar a complexidade da fabricação do ferro maleável. As peças denominadas "conexões" apre-

sentam "roscas", isto é, filetes que permitem colocar outras por rotação. Estas peças ao saírem da fundição passam às máquinas de limpeza onde lhes é aplicado um jato de granalha de aço. Todos os produtos, sejam de linha normal - conexões, assim como os de linha especial - peças de automóveis, ferragens, eletrotécnicas, materiais ferroviários, etc., têm que passar por esse processo de limpeza, ao qual se segue uma primeira inspeção da qualidade do produto. Depois vem a secção de recozimento. As peças são acondicionadas em grandes panelões de ferro, juntamente com minério (óxido de ferro) ou com quartzo, e levadas ao forno de recozimento até a temperatura de 980 a 1.000°C. Nesta situação o ferro até aqui duro e quebradiço torna-se maleável. Isto tanto pela descarbonatação (GTN) quanto pela transformação de sua estrutura (GTS). O controle da temperatura é feito por meio de pirômetros termoeletrônicos.

Toda esta complexidade era inicialmente ignorada pelos fundadores da empresa, tanto no que toca ao material como também à liga a ser utilizada. Mas os fundamentos do projeto estavam lançados e o desejo de consegui-lo tornou-se a mola mestra do empreendimento. Partindo de um simples manual de fundição, sem conhecimentos especializados no ramo, tornaram-se os pioneiros do ferro maleável no Brasil, e a 22 de agosto de 1935 surgiram no mercado as primeiras conexões de ferro maleável.

O capital da empresa foi formado pela absorção da firma KELLER & Cia., pela nova indústria em formação. Desta maneira, a Fundição TUPY S.A., ao nascer, já tinha como bens imóveis: um terreno com área de 8.716 m²; maquinário fixado ao solo, no valor de 72:000\$000 (setenta e dois contos de réis), máquinas não fixas ao solo tais como ferramentas, aparelhos e utensílios, no valor de

153:000\$000 (cento e cinquenta e treis contos de réis), perfazendo o valor de 225:000\$000 (duzentos e vinte e cinco contos de réis) ; mercadorias, matérias primas e produtos em vias de fabricação no valor de 225:069\$490 (duzentos e vinte e cinco contos e sessenta e nove mil e quatro contos e noventa réis); dinheiro em caixa no valor de 9:776\$380 (nove contos setecentos e setenta e seis mil e trezentos e oitenta réis); e um saldo de contas de 140:154\$130 (cento e quarenta contos, cento e cinquenta e quatro mil cento e trinta réis). (2)

Seu capital era de 750:000\$000 (setecentos e cinquenta contos de réis), dividido em setecentas e cinquenta ações ao porta - dor, no valor de 1:000\$000 cada uma. Albano Schmidt foi subscritor de 250 ações; Adelle Emma Schmidt, sua mulher, 250 ações; Paulo Max Keller 75 ações; sua mulher, Clara Luiza Keller, 75 ações; Eugênio Schmidt, 50 ações; Hermann Metz 25 ações, e sua mulher, Vera Metz, 25 ações. Esta entrada de capital foi realizada, mediante a transferência dos direitos que lhes assistiam no patrimônio social da firma KELLER & Cia. (3)

Foi assim que, a 9 de março de 1938, numa pequena oficina, com um precário forno de fusão, com o capital inicial de 750 contos, 60 homens começaram a lidar com um produto até então não fabricado no Brasil.

N O T A S

1. Album de Comemoração dos 25 anos da Fundição TUPY S.A. p. 3.

2. Ata de Constituição da Sociedade Anônima Fundição TUPY S.A. Arquivo Central da empresa. Caixa A. nº 1927.

3. Ibidem.

A FUNDIÇÃO TUPY S. A.
E A CONJUNTURA NACIONAL

POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO DO GOVERNO E SEU IMPACTO SOBRE A FUN- DIÇÃO TUPY S.A.

Em 1941, tendo sido submetidas a verificações legais pela comissão de similares, hoje Conselho de Política Aduaneira, foram as conexões TUPY reconhecidas como similares às estrangeiras. A essa época era ainda mantida forte concorrência estrangeira, apesar da oferta de produtos importados já estar sofrendo problemas face ao compromisso assumido pelos países industrializados com os esforços de guerra. Parecia, desta maneira, surgir uma oportunidade para o desenvolvimento industrial no Brasil, pela utilização plena de sua capacidade já instalada. Mas, para o ramo das conexões era mantida, entretanto, acirrada concorrência, principalmente pelo Japão, que ainda não havia entrado definitivamente em guerra, e que colocava suas "conexões" no mercado brasileiro praticamente ao preço de custo da matéria prima. Somente com a participação do Japão na contenda mundial e a tomada de posição dos empresários brasileiros com relação a política de substituição de importações, surgiu a oportunidade de desenvolvimento da então nascente indústria brasileira de conexões.

Com esforço, persistência e, principalmente, com as necesidades advindas da guerra, deu entrada em 1938 o primeiro pedido de conexões TUPY, de nº 101⁽¹⁾ (os números de 1 a 100 foram saltados) vindo do Rio de Janeiro, no valor de 12 contos de réis.

As vendas de conexões abrangeram desde seu início todo o território brasileiro. Em 1938 totalizavam no Distrito Federal ...
175:301340.

Em São Paulo	10:820\$200
No Rio Grande do Sul	43:430\$200
Em Santa Catarina	16:683\$700.(2)

Em 1939 foram acrescentados à lista de compradores os Estados de Pernambuco e Rio de Janeiro. A partir de 1940 o fornecimento abrange a quase totalidade dos Estados Brasileiros. O antigo Distrito Federal liderou a compra de conexões até o ano de 1946, quando foi ultrapassado por São Paulo, Como se pode notar pelo quadro que segue: (3)

Estados	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
São Paulo	65.698.250	118.184.450	87.974.900	118.278.550	165.769.260	222.604.100	239.648.250	337.284.850
Distrito Federal	173.353.550	302.020.550	396.348.375	273.438.000	341.127.250	266.313.300	248.836.050	330.866.550
Rio G.do Sul	28.057.075	49.014.250	42.703.350	42.986.480	37.268.350	56.824.050	53.380.350	83.716.250
Pernambuco	15.184.550	31.051.950	29.430.900	54.266.050	32.816.100	55.012.350	42.326.550	64.740.300
Minas Gerais	-	-	-	9.129.700	17.389.750	41.151.700	45.736.200	62.683.000
Paraná	18.013.700	21.356.500	8.887.950	33.643.400	6.437.030	56.573.900	58.858.150	26.961.300
Santa Catarina	7.299.470	8.564.530	5.073.220	8.993.750	10.866.650	13.853.730	17.898.250	22.931.030
Bahia	1.534.500	6.590.420	8.747.950	9.372.350	3.374.650	3.030.970	4.349.350	9.367.500
Alagoas	1.124.350	942.700	3.291.530	2.827.200	2.685.430	4.470.100	4.497.400	9.186.000
Est.do Rio	4.050.550	7.652.950	5.909.750	3.751.600	2.024.700	6.890.300	7.421.250	8.619.200
Ceará	899.850	3.803.245	2.128.300	4.957.350	4.323.450	1.639.250	8.638.700	8.067.150
Paraíba	563.000	1.703.150	2.089.700	3.437.450	2.570.100	3.615.900	2.752.600	6.521.100
Sergipe	2.702.750	1.897.100	2.867.100	1.538.250	1.999.550	4.735.050	2.968.700	3.130.450
Maranhão	-	-	371.600	793.350	971.550	495.100	756.300	2.668.050
Rio G.do Norte	3.056.400	6.956.550	1.286.100	11.982.850	1.859.400	5.824.350	2.313.600	1.459.800
Mato Grosso	-	-	-	-	542.750	432.450	1.365.950	614.900
Amazonas	-	-	-	1.304.000	323.900	1.295.350	-	503.250
Pará	681.000	1.084.250	-	-	-	-	-	-
TOTAL	322.217.995	560.831.595	597.110.725	580.700.330	632.349.370	744.778.250	742.252.650	1.039.325.730

Fonte: Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.

A fábrica em seus primórdios alcançava a produção de 2 a 3 toneladas por mês, ocasião em que os empresários chegaram a conclusão de que a sobrevivência da empresa exigia aumento da produção para 10 toneladas por mês. Desta maneira, o velho forno Cubillo, construído na própria oficina, foi substituído por 2 novos e, antes de alcançar as 10 toneladas, 20 já estavam sendo programadas. Para isso foram encomendados fornos ainda maiores, construído pela Metalúrgica BENNACK, hoje Usina Metalúrgica Joinville.⁽⁴⁾

Dai se conclui que, em Joinville, não só existia uma boa indústria de equipamentos, como também a nascente indústria de conexões passou a favorecer, no todo, o já existente parque industrial.

Pela demonstração de vendas na década de 40, nota-se uma constante oscilação em termos de produção e de números de empregados, conforme o quadro seguinte:⁽⁵⁾

Demonstração de Vendas e Números de Empregados na Década de 40

Ano	Produção	Nº de Empregados
1938	24.003,750	60
1939	220.950,480	150
1940	322.217,995	300
1941	560.831,595	460
1942	597.110,725	450
1943	580.700,830	484
1944	632.349,870	485
1945	744.778,250	503
1946	742.252,650	401
1947	1.039.325,730	532
1948	997.334,945	580
1949	1.010.361,210	591

Fonte: Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.

A empresa em sua complexidade, expressa em termos regionais a situação social, política e econômica do País.

Guerras e dificuldades no balanço de pagamentos foram fatores importantes na incipiente industrialização brasileira, na fase anterior à década de 1940. Por outro lado, a consciência de que o País não poderia crescer somente através da exportação de produtos primários, só surgiu a partir de 1947, quando encontrou os instrumentos práticos para atuar no processo econômico, decidindo-se por uma política deliberada de industrialização com base na substituição de importações. Apesar do que, por um determinado tempo, o Governo provisório que seguiu a queda de Vargas, em 1945, finda a guerra e com reservas acumuladas no exterior, instituiu no país um regime cambial sem restrições.⁽⁶⁾ Foi, na verdade, o que se pode chamar de período de esbanjamento, quando se conseguia comprar no exterior o que se quisesse e em boas condições. Como resultado houve a evaporação rápida das reservas da nação, que viria influir posteriormente no controle alfandegário do Governo. Assim, a partir de 1947, o Governo, evidenciando o fracasso do liberalismo cambial, adotou o controle de importação, através de um sistema rígido de prioridade, que teve como corolário o incentivo às manufaturas nacionais de consumo interno. Desde então instrumentos da política econômica foram manipulados para acelerar a industrialização do País: a política cambial, a política tarifária, o crédito à indústria, subsídios à entrada de capital estrangeiro e, veladamente, o mecanismo da inflação. Posteriormente, a eles viriam juntar-se a política de investimentos governamentais e os programas de incentivos especiais. O efeito conjunto de todos esses instrumentos foi mais ou menos constante e pode ser resumido da seguinte

maneira: a lei dos similares (o registro similar nacional já havia sido criado em 1911), que protegia através de tarifas alfandegárias as indústrias que desejassem estabelecer-se no País, agindo contra produtos importados. Enquanto isso o dólar oficial, mantido artificialmente barato, funcionava como um subsídio para a importação de bens de capital, que iriam equipar as indústrias "protegidas". Além desse subsídio indireto, tais bens gozavam ainda de tarifas aduaneiras reduzidas e, para sua importação, não se exigia cobertura cambial, caso se tratasse de investimentos estrangeiros, pois as máquinas transformavam-se em capital. Por sua vez, o mecanismo da inflação também beneficiava indiretamente o processo, os salários não acompanhavam a elevação dos preços e os produtos ganhavam com essa alta, sem elevação correspondente nos custos. Deste modo, na linguagem dos economistas, eram transferidos recursos do consumo para a poupança. O Governo, por fim, cuidava das indústrias de base como Volta Redonda, Companhia Nacional de Alcalis e outras, e o crédito fluía fácil dos bancos oficiais para a indústria. Mas todo este desenvolvimento estava fundamentalmente ligado a estímulos externos, quais sejam a incapacidade de importar bens manufaturados e de melhorar o sistema de trocas, fatos que acarretavam como consequência o crescimento de demanda interna. Mesmo com este avanço de crescimento interno, os investimentos de infra-estrutura não vão acompanhar o desenvolvimento industrial de ritmo acelerado: o transporte ferroviário estava constituído sobre um sistema arcaico e deficitário; por outro lado, o setor de navegação encontrava-se na mesma desolação, qual seja, de um sistema estatal deficitário, burocratizado e mal equipado. O setor de energia estava dominado por empresas estrangeiras, sem interesse em realizar investimentos.

Quanto ao setor de siderurgia, Volta Redonda, apesar de todo o incentivo, mantinha uma capacidade aquém das necessidades do País. O crescimento da renda per capita da nação era negativo. Este estado de coisa iria estender-se até meados da década de 1950.

Refletindo a situação nacional, a Fundação TUPY em 1945 dobra seu capital de 6 milhões para 12 de cruzeiros, mas como as importações no País estavam totalmente liberadas, as vendas de conexões, se não caíram, tornaram-se estacionárias. Assim, de 744:788,250 Kg em 1945, passou para 742:252,650 Kg em 1946. Todavia, em meio à facilidade de importação, que implicava numa quase desleal concorrência, iria haver em contrapartida maior facilidade para o reequipamento industrial, eclodindo no País, como consequência, um surto de desenvolvimento econômico. Com a tomada de consciência do mesmo, o Governo adotou em 1947 um sistema de controle de importação através de prioridades. Desta maneira, já em 1947 a Fundação TUPY passou, no setor de vendas, para 1.039.325,730 Kg.⁽⁷⁾ Seguindo sempre as tendências do País, a empresa refletirá as oscilações do crescimento econômico da nação. Sua produção irá subir e descer, conforme a situação político-econômica. Tanto é assim que:

em 1954 vendia	2.642.130,560 Kg
em 1955	2.545.453,620 Kg
em 1956	2.911.485,160 Kg
em 1957	2.213.321,720 Kg ⁽⁸⁾

mantendo-se sua produção somente em conexões para instalações hidráulicas da classe de 150 libras por polegada quadrada. A partir de 1957 é que foram incluídos novos tipos de conexões, da classe de 300 libras por polegada quadrada, utilizadas em empreendimentos que exigiam maior resistência à alta pressão, no caso, destinadas à in-

dústria petrolífera, que havia surgido em 1953 com a criação da Petrobrás.

Na década de 1950, na esfera do planejamento, sentir-se-á a ação da Comissão Mista Brasil - Estados Unidos (1951 - 1953), que apresentou uma série de planos sobre diversos tópicos, como os referentes às vias férreas, portos, cabotagem, expansão da capacidade energética, diversificação das exportações e correção das disparidades regionais de renda. Como resultado positivo deu-se a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. Além do mais, notar-se-á um avanço desenvolvimentista a partir de 1956, com o plano de metas de Juscelino Kubistcheck, que abrangeu vários setores : energia, transporte, alimentação, indústria de base e educação. Com respeito a indústria, foram criados grupos executivos, sendo paradigma o GEIA (Grupo Executivo da Indústria Automobilística). Também a seca de 1958 levou à criação do CODENO (Conselho de Desenvolvimento do Nordeste), depois transformado em SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste).

A década de 1960 será para o Brasil um período de transformações. Brasília torna-se o símbolo dos novos tempos. Janio Quadros, reunindo o maior número de votos em sua eleição, empolga o poder e o País. Defendeu teses que ninguém havia ousado. Reatar as relações diplomáticas com a U.R.S.S. e forçar a aproximação com Cuba, eram algumas de suas metas com relação a política exterior. Assim, em menos de 6 meses, o Brasil inaugurava um monumento arquitetônico como sua nova capital e elegia um presidente que iria herdar do Governo anterior um caminho aberto para a industrialização, uma economia inflacionada e, com Brasília, um exagerado dispêndio

público, que não seria imediatamente produtivo e que iria contribuir para uma inflação galopante nos primeiros anos de 1960. Quadros adotaria um programa anti-inflacionário ortodoxo e inflexível, com restrições de crédito, congelamento de salários e cortes de subsídios de importações.

Negligenciando o apoio dos partidos, recusando-se a aceitar o isolamento de Cuba, ignorando os problemas ideológicos da guerra fria, o Presidente atraiu para si a suspeição dos conservadores que o pressionariam, levando-o à renúncia.

A crise nacional atingiu seu ponto agudo em 1963, no Governo de João Goulart, quando a nação entrava numa nova fase de planejamento, cujos objetivos eram, para a ocasião, sobremaneira ambiciosos:

- a) Debelação progressiva do processo inflacionário
- b) Correção das distribuições de renda
- c) Realizações das reformas de base
- d) Reescalonamento da dívida externa. (9)

O problema maior situou-se na questão das reformas de base, quando foram assinados os decretos que nacionalizavam as refinarias de petróleo, e o da SUPRA, projeto que alienava propriedades acima de 100 hectares, numa faixa de 10 Km à margem das rodovias e ferrovias federais. Em consequência desta tomada de posição populista, os industriais e banqueiros, receosos de uma possível política socialista, uniram-se à classe média, tomando posição militante. As forças do Exército marcharam sobre o Rio de Janeiro. João Goulart, alegando querer evitar uma guerra civil, pede azilo ao vizinho Estado do Uruguai.

A 15 de abril de 1964 toma posse como presidente da Repú -

blica o Marechal Castelo Branco. A política econômica passa às mãos de Roberto Campos, ministro do Planejamento, e Octávio Bulhões, ministro da Fazenda, ambos adeptos de um programa anti-inflacionário. Foi dada especial atenção às finanças internacionais e aos credores estrangeiros. O novo regime teve por base a reabilitação de setor privado, em que Roberto Campos pretendeu formular uma política capaz de eliminar as fontes internas de estrangulamento e, para a consecução desse esforço, apresentou o Plano de Ação Econômica do Governo (P.A.E.G.), no qual a primeira preocupação continuava sendo o processo inflacionário e ao mesmo tempo o aumento da taxa de emprego. A estratégia do plano estava baseada no corte de demanda que excedesse o ritmo de oferta de emprego. Com esta política econômica, uma série de problemas tiveram que ser enfrentados, uma vez que falências e desempregos formaram a tônica da discutida política de Roberto Campos. Mas, mesmo assim, em 1967 o Governo que sai garante ao que entra todos os instrumentos necessários para tornar irreversível o movimento revolucionário de Março. No setor econômico, ao Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG) sucedeu o Plano Estratégico de Desenvolvimento (PED), propondo como principal estratégia diversificar os fatores dinâmicos de crescimento, considerado como o único caminho que poderia levar ao desenvolvimento auto-sustentado. Os estrategistas econômicos passaram a admitir que o processo de substituição de importação já se encontrava em fase de esgotamento e que o estreitamento do mercado constituía o principal obstáculo ao desenvolvimento industrial. A partir deste ponto, a sistemática da política econômica passou a ter por meta a racionalidade.

No setor de bens de capital chegou-se à conclusão que o

fabricante nacional de equipamentos trabalhava em inferioridade de condições em relação ao estrangeiro. Pelas vantagens que recebiam, os equipamentos estrangeiros gozavam de uma série de facilidades aduaneiras e fiscais. Isto fazia com que muitos usuários escolhessem equipamentos que não tivessem similar nacional, com a finalidade única de obter vantagens. Mas, na nova tomada de posição, estando os equipamentos estrangeiros e nacionais em pé de igualdade quanto aos incentivos, a escolha passou a ser ditada unicamente por ordem técnica e, evidentemente, tendeu a contemplar o equipamento nacional, uma vez que foi sempre preferível ter o fabricante por perto para uma melhor assistência técnica. Desta forma, a substituição de importações tornou-se um processo cada vez mais lento, na medida que os produtos a serem substituídos passaram a apresentar maior grau de sofisticação e o critério para a concessão de benefícios passou a ser concedido tendo sempre em vista os problemas de custo e de competitividade na área externa. Na verdade, o Governo em suas "Metas e bases" passou a escolher certos setores industriais onde o País pudesse ter possibilidades de desenvolvimento tecnológico acelerado e, nestas áreas, procurou fortalecer a empresa nacional, fazendo-a operar em larga escala para aproveitar as correspondentes reduções de custos. Isso, naturalmente, sem poder cuidar da criação de mercado de massa, através de concessão de créditos especiais às indústrias tradicionais (têxteis, alimentação), que sempre empregaram contingente de mão-de-obra e fabricaram produtos de largo consumo. O que "Metas e Bases" em última análise pretendeu, foi uma fase corretiva de substituição de importações, onde foram atacadas a deficiência tecnológica, a alta estrutura de custos industriais e a baixa absorção de mão-de-obra da indústria. As

indústrias de equipamentos já estabelecidas no País passaram a ser capazes de gerar desenvolvimento tecnológico e, desta maneira, receberam total apoio através de incentivos fiscais e creditícios. Mas com todos esses incentivos deve ser lembrado que:

a) A responsabilidade básica na execução dos projetos de desenvolvimento continuou sendo da empresa privada. O que o Estado fez foi dar especial atenção ao seu fortalecimento.

b) A responsabilidade de execução direta, pelo governo, de qualquer projeto específico, só acontece quando são esgotadas as possibilidades de sua expansão adequada por empresas privadas.

c) A ação do Estado foi orientar a criação de um ambiente econômico institucional e social favorável ao desenvolvimento industrial, pela oferta adequada de serviços governamentais necessários a ação segura das empresas.

Assim, o interesse do Governo passou a ter por objetivo descentralizar o desenvolvimento industrial, tendo por finalidade a distribuição de unidades de produção por várias regiões geográficas do País. A política econômica não pretendeu dirigir e nem administrar a propriedade privada, mas sim verificar quais os setores, já existentes, que deveriam receber seus incentivos. Mas a decisão de investir, em última análise, continuou sendo feita pelo empresário, uma vez que os projetos foram sempre elaborados e aprovados por eles, cabendo ao Estado apenas ficar com a aprovação ou não dos incentivos.

Toda esta situação nacional refletiu fortemente na empresa em estudo. Seus projetos, seus dados estatísticos, seus gráficos com relação à produção, produtividade e mão-de-obra, vão aparecer a partir do governo Juscelino Kubistcheck de Oliveira, ou seja, com

a introdução da indústria automobilística no Brasil. Parte daí sua expansão, uma vez que, até essa época, lutava para vencer as dificuldades em torno do aumento de mercado. Com o surgimento do Plano de Metas passou a existir uma nova política industrial, um novo clima psicológico com relação ao empresário, de antecipar seus investimentos. Até a década de 1950, a Fundação TUPY S.A. cabia em números num caderno preto levado no bolso do paletó de seu presidente, Albano Schmidt,⁽¹⁰⁾ e, paternalisticamente, todos os empregados eram conhecidos pelo nome e seus ofícios, característica típica de pequena ou, no máximo, média indústria, que representa o estreito contato pessoal entre o diretor da empresa e os trabalhadores, entre os clientes e os produtores, e mesmo a ausência de uma posição verdadeiramente dominante no mercado de um produto imprescindível.

A partir da década de 1960 há um otimismo quanto ao futuro da evolução da demanda. Desde 1958 a indústria já havia partido para uma nova diversificação de seus produtos, que foi a fabricação de auto-peças. Sentiu-se a necessidade de investir com preferência neste novo setor, mas para tanto era necessário obter garantias de mercado e dirimir a dificuldade de acompanhar, com a produção, o crescimento da produção de veículos.

Para o desenvolvimento desta indústria, que dependia exclusivamente da potencialidade da empresa automobilística, era necessário incentivo financeiro. Foi nesta conjuntura de abertura ao capital estrangeiro e de impulso à indústria nacional que a Fundação TUPY S.A. preparou-se para expandir sua capacidade nominal de ferro maleável, que até então era de 35 toneladas, para 650 toneladas mensais, mediante a execução de obras de expansão.⁽¹¹⁾

A ampliação projetada teve como finalidade única o suprimento à indústria automobilística. Até então a empresa fabricava provisoriamente peças para as indústrias de automóveis na fábrica de conexões e na fábrica de campânulas e material eletrotécnico. Tendo sido as experiências de fabricação aprovadas plenamente, pretendu organizar em definitivo a nova linha de produção.

As especificações são muito mais severas na indústria automobilística, principalmente quanto à qualidade do material, do que aquelas existentes para a fabricação de conexões ou de campânulas para isoladores e outras peças eletrônicas. Se para estes últimos artigos a empresa podia obter material qualitativamente a altura dos fornos cubilôs existentes, tal não acontecia com relação as peças destinadas à indústria automobilística. Daí a necessidade de ser instalado um "Forno elétrico", que pela sua versatilidade permitiria a obtenção de:

- a) Ferro maleável preto de alta qualidade comum
- b) Ferro maleável perlítico de diversas qualidades
- c) Ferro maleável soldável
- d) Ferro maleável branco comum e especial. (12)

A Fundição nessa época produzia somente o ferro maleável preto e o ferro maleável soldável. Este tipo de ferro maleável, no Brasil somente a Fundição TUPY o produzia em instalações provisórias e com pequena capacidade, montadas apenas com finalidade de estudos e experiências de produção, permitindo fabricação de pequenas séries iniciais de peças que, a título experimental, estavam sendo fornecidas às indústrias automobilísticas. O equipamento que seria adquirido no exterior permitiria a fabricação de outros principais tipos de ferro maleável (preto, perlítico, soldável,

branco), cuja demanda no mercado nacional surgiu realmente em consequência da indústria do automóvel. Todos os equipamentos que foram instalados acompanhavam a capacidade nominal que, na ocasião, era de 300 toneladas por mês, previstas para o forno elétrico que funcionaria pelo sistema DUPLEX, conjugado ao forno cubilô de construção especial, tendo possibilidade de ser alimentado tanto com ferro líquido (procedente do forno cubilô) como com cargas diretas.

Toda esta capacidade de produção que seria de 3.600 toneladas anuais ficaria reservada à indústria automobilística, mais especialmente à Volkswagen, seguindo-se a Willys Overland, a Mercedes Benz e posteriormente a Fábrica Nacional de Motores.

Este programa nada mais foi do que uma consequência do Programa de Metas do Governo Kubistcheck. Sua execução demandou um novo e substancial esforço por parte das indústrias subsidiárias de auto-peças, de vez que os fabricantes, premidos pelo programa de nacionalização crescente, estabelecido pelo Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA), contaram com o mercado nacional para o abastecimento de artigos, que antes eram geralmente importados do estrangeiro. Precisavam, inclusive, de peças de alta qualidade que se ajustassem às especificações técnicas pelas marcas de carros a fabricar ou em fabricação no Brasil. A empresa contava, portanto, com o interesse das fábricas para cumprir com as quotas de nacionalização previstas. Passa, dessa forma, a fazer parte da conjuntura de um programa definido de economia nacional.

A esta época tiveram seus programas aprovados pelo GEIA, os fabricantes de peças de ferro maleável a seguir alinhados:

LOFUNGE, de São Paulo com 2.400 ton

Conexões Foz S.A., de São Paulo com	2.400	ton
(comprada pela TUPY em 1968)		
Fábrica de peças de ferro maleável de São Paulo com	1.500	ton
Metalúrgica Mozzen de São Paulo com	1.200	ton
Fundição TUPY S.A. de Joinville com	2.800	ton
Total	10.300	ton

Esta foi a produção aprovada em 1960, o que evidenciava a existência de mercado correspondente para a produção programada . Além disso, a Fundição TUPY era a única fornecedora de ferro maleável para a Volkswagen, portanto, um mercado consumidor certo e forte. (13)

Voltando a falar dos primeiros produtos da Fundição, as conexões, verifica-se que um determinado momento de importância ocorreu no fim da década de 1950, com o aparecimento no mercado nacional das conexões de P.V.C. rígido, estabelecendo-se mais tarde a concorrência na própria cidade de Joinville pela Cia Hansa Industrial. Não demorou muito para que a Fundição TUPY S.A. também aparecesse com matéria prima similar, nas empresas subsidiárias Plásticos Tupiniquim S.A., com fábricas em Santa Catarina e no Estado do Rio de Janeiro, e Tubos Guararapes S.A., com fábrica em Pernambuco. Se considerarmos as outras empresas subsidiárias, como a Granelha de Aço Ltda. (abrasivos e máquinas de limpeza) e a Cia. Fios Amparo (fios de rami e sintéticos), esta última no Estado de São Paulo, verifica-se a tendência horizontalmente do complexo industrial, que atualmente caracteriza a própria Fundição TUPY S.A. como empresa "holding". (14)

Ao mesmo tempo que obtinha financiamento para ampliação da empresa, o País passava por sérias perturbações políticas e conseqüentemente econômicas, como sejam a renúncia de Janio Quadros e a tomada de posição de João Goulart que, para equilibrar-se no Governo, apegava-se a um setor pouco utilizado na política brasileira, os sindicatos e as idéias trabalhistas. O resultado natural de tal estado de coisas foram as greves operárias e a evidente apreensão das classes armadas e dos empresários. Tanto assim que, como já foi salientado, os grandes industriais passaram também a tomar posição pública, num reflexo de temor com relação às suas próprias situações.

Num artigo publicado pelo "Diário de São Paulo", o industrial A.J. Renner toma posição vanguardista de alerta:

"... Os homens de empresa têm que adotar um social-capitalismo, sob pena da socialização do Estado, com todas as conseqüências prejudiciais e mesmo para que, no futuro não seja tarde demais para lutar contra essa intervenção do Estado na economia privada. Os homens de Empresa devem convencer-se da obrigação de inverter boa parte de seus lucros na melhoria das condições de trabalho e na expansão de seus empreendimentos para elevar as possibilidades a um maior número de trabalhadores em especial, oferecer a estes, que são seus colaboradores, um máximo de serviços sociais, fora dos exigi -

dos por lei. Venho afirmando isso a muito e por muitas vezes, pois considero esse sistema a maior arma contra a crescente socialização para conservarmos a liberdade e a Democracia".⁽¹⁵⁾

É evidente que sendo empresário e homem de visão, sentia de perto o perigo pelo qual passava, e, desta maneira, utilizava de forma velada o velho ditado "façamos a revolução antes que o povo a faça".

Em setembro do mesmo ano no programa de televisão "Personalidade da Semana", em São Paulo, outro empresário demonstrava sua apreensão pela situação política vigente. Era Dieter Schmidt, diretor presidente da Fundação TUPY S.A.:

"... Sou contra a estatização porque o Estado aqui e no mundo inteiro é mau padrão, não atendendo por isso mesmo aos legítimos interesses do povo. ... Como cidadão e homem de empresa, acho que todos os brasileiros devem ser participantes dessa luta ideológica, que no momento se trava em todos os quadrantes de nosso país. Não podemos admitir que neste momento decisivo e histórico, pudesse o Brasil cair na desgraça de um regime totalitário da direita ou da esquerda. Todos temos que tomar parte nesta luta de salvação nacional contra o comunismo e contra a corrupção administrativa. Con

tra o oportunismo de uns tantos maus brasileiros que na defesa de seus interesses e ambições pessoais, buscam submeter esta Nação a um regime de força". (16)

Anteriormente, em 1º de maio de 1963, ano de grande crise no Brasil (que iria refletir-se seriamente na Fundação TUPY, despedindo empregados, diminuindo a produção e, obviamente, perdendo em termos de lucros), o governador do Estado da Guanabara, Carlos Lacerda, convidado pela empresa para a inauguração da "Fundação C", resultado do projeto de expansão, quando falava aos operários, assim se exprimiu:

"... É tempo de por um basta no Brasil à confusão entre demagogia e a democracia, porque uma democracia que se deixa conduzir por demagogos adoece e morre antes que morram os demagogos. ... E as fábricas que não tem dono tem um dono só que é o governo e quando as fábricas são de um dono nós podemos discutir com ele as condições do nosso trabalho, mas quando as fábricas são do governo quem pode discutir com o governo? Quando as fábricas tem dono nós podemos chegar a comprar ações dessas fábricas e vir também a ser sócios, portanto um pouco também donos delas. Mas quando só o governo é dono das fábricas, quem faz o governo é que é

sócio das fábricas, e quem faz o governo então, é um partido só e quem faz um partido só e um grupo só de homens e este grupo só, é quem domina, então isto é ditadura, nunca e nem pode se chamar Democracia".⁽¹⁷⁾

Falando desta maneira simples, mas sutil, insinuante e veladamente revolucionária, aliciava forças contra um governo de tendências socialistas.

Por outro lado, aproveitando a política econômica nacional, investia a empresa no nordeste brasileiro com a fundação dos "TUBOS GUARARAPES", que iria estabelecer-se em Jabotão Pernambuco (Km 19 da Rodovia BR 101), constatando-se, dessa forma, a lucidez do empresário, unido ao momento político-econômico que propiciava incentivos às áreas de menor desenvolvimento do País.

Em 1964, o novo regime visava reabilitar o setor privado. Esta nova realidade influenciou a Fundação TUPY, que aumentou o número de empregados, a produção e o faturamento. Foi aprovado novo plano de expansão da empresa, que permitia ampliar sua capacidade de produção de ferro maleável e mais 8.400 toneladas por ano e, assim, poder atender à crescente demanda do mercado nacional em peças para tratores, automóveis, ferragens, eletrotécnicas, talhas manuais e conexões tubulares.⁽¹⁸⁾ Também ficaria fortalecida a presença da TUPY no mercado exportador. Dessa situação pode-se depreender que a conjuntura econômica não mais representava uma dependência à política de substituição de importação, mas sim às forças produtivas que dela se originaram.

É assim que, na década de 1960, ocorreu um aumento na pro-

dução faturada, fazendo-se excessão àqueles que tinham reflexo nas crises, conforme pode-se depreender pela tabela seguinte:

PRODUÇÃO FATURADA (Janeiro à Fevereiro)	
A N O S	Kg.
1960	6.128.140
1961	7.259.061
1962	8.594.806
1963	8.518.583
1964	9.816.490
1965	8.322.034
1966	10.944.824
1967	12.464.290
1968	14.926.617
1969	15.731.418
1970	18.826.874
1971	23.512.169
1972	29.219.768

Fonte: Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.

Nessa ocasião, novamente se fará sentir na pessoa do presidente da indústria, Dieter Schmidt, o pensamento do empresário frente à situação política nacional:

"... Quando o Brasil parecia mergulhar no caos pela incompetência de alguns, pela corrupção e mediocridade de muitos, a juventude de minha terra não se desesperou nem os operários Joinvillenses deixaram de acreditar no trabalho, conscientes de seus deveres, convictos de que só pelo cumprimento de suas obrigações lhes seria possível obter e desfrutar os bens que a vida lhes poderia oferecer." "A Fundação TUPY jamais sofreu descontinuidade em sua linha produtiva, porém seu crescimento assim como de outras indústrias catarinenses, teria sido mais acentuado se o Estado tivesse as condições básicas indispensáveis, de infraestrutura, concretizando o ideal dos que, como nós, desejam o progresso de todos para benefício de cada um... Ouvimos que a Revolução mudou a face do Brasil, mudou conceitos de trabalho e de responsabilidade, para ser novamente ouvido hoje o empresário ao invés de ouvir-se tão somente o pelego sindical, (o

bom senso recomenda que assim seja; mas nossa verdadeira segurança deve basear-se numa conciliação de pretensão de todos num sistema de direitos e deveres substancialmente iguais, substituindo-se a luta de classes pela colaboração de classes, a autoridade paternal para a associação fraternal)... É chegado o momento em que se fazem imprescindíveis, contactos frequentes dos industriais com os representantes do governo, em benefício do processo econômico e social da nação..." (19)

Neste discurso o presidente da empresa Fundação TUPY S.A. fazia um desabafo dos temores por que havia passado, face às intranquilidades sociais e os desequilíbrios econômicos do tempo de Goulart.

O programa de ampliação da empresa empregou inversões da ordem de 5 milhões de marcos alemães, em equipamentos importados, e mais 2 bilhões de cruzeiros em máquinas e instalações de fabricação nacional, (20) que, além de constituir prova de confiança nos destinos do País, contribuiu para novas ofertas de trabalho à demanda anual de empregos.

Apesar do ano de 1964 apresentar-se alviçareiro para os empresários, 1965 caiu numa realidade que era ainda consequência de 1963 e da reviravolta de 1964. O governo, face a política econômica do ministro da Fazenda Roberto Campos, teve de enfrentar violentos problemas de falência e desempregos que podem ser constatados

na Fundação TUPY, onde o número de empregados baixou de 3.124 em 1963 para 2.665 em 1964 e a produção decaiu de 9.816.490 em 1963 para 8.332.034 em 1965. (21)

No ano de 1967, a produção faturada não foi tão atingida quanto à oscilação de emprego e desemprego. O ano de 1968 também foi de entrave à indústria. Por outro lado, neste ano deu-se impulso ao plano de desenvolvimento. Tanto assim que a Fundação TUPY entrou no esquema com um novo projeto de modernização e de duplicação da capacidade de produção. O projeto foi aprovado em 7 de fevereiro de 1968 pela resolução nº 292 do GEIMEC (Grupo Executivo das Indústrias Mecânicas), visando ampliação e modernização de suas instalações de fundição de ferro maleável com vistas a um aumento de produção na ordem de 60%, maior eficiência e produtividade global. O projeto aprovado seguiu todas as disposições legais e regulamentares do Plano de Metas e Desenvolvimento.

Passou por uma série de tramitações e enfrentou a burocracia da multiplicidade de ações com atribuições semelhantes. Assim foi necessário:

a) A obtenção das licenças de importação de máquinas e equipamentos ficou condicionada a apresentação na CARTEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BANCO DO BRASIL S.A., das listas definitivas das importações, com especificações pormenorizadas quanto ao tipo, peso e valor de cada item, inclusive o laudo de avaliação para as máquinas e equipamentos usados, observando ainda a legislação no que diz respeito a existência de similar nacional, ficando o controle dos preços a critério do mesmo órgão;

b) Não seriam admitidas restrições de qualquer natureza de origem externa à exportação de produtos que a empresa iria fabri-

car;

c) Por fim a empresa deveria assumir junto ao GEIMEC, mediante assinatura de termo de responsabilidade, o compromisso de executar integralmente o projeto industrial aprovado pela resolução, nas condições estabelecidas, num prazo de 36 meses a contar da data da assinatura, e de destinar predominantemente à indústria de veículos automotores os produtos decorrentes da execução do mesmo.

O plano D, como ficou sendo chamado, visava não só atender ao crescimento da procura, na época, mas também à futura demanda, tanto para o ferro maleável quanto para o ferro cinzento e modular. Já em 1967 a empresa havia dado os passos iniciais, com a contratação da organização de consultoria LESTER B. KNIGHT, de Chicago, para um pré-planejamento técnico e econômico. Baseado neste estudo foi elaborado o projeto definitivo, em seguida apresentado ao Ministério do Planejamento e ao GEIMAC. Havendo sido aprovado, foi a resolução trazida a Joinville pelo próprio ministro Macedo Soares, com as garantias legais previstas, inclusive substancial apoio do BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), organismo que atua com a função explícita de apoio financeiro a empreendimentos privados e estatais no setor de infra-estrutura. Para a coordenação da execução e elaboração dos planos técnicos detalhados, foi contratada a TECNOMETAL S.A., tendo paralelamente a Fundação TUPY obtido a colaboração de dois peritos em fundições nos Estados Unidos, os engenheiros CARL F. JOSEPH e ROBERT H. MOONEY.

O projeto seguiu exatamente de acordo com os planos e cronograma estabelecido.

Tendo sido aprovado, representou investimentos globais no montante de R\$ 68.601.500,00, contando com os seguintes recursos:

BNDE	R\$ 26.000.000,00 (12 anos de prazo)
EXIMBANK	R\$ 9.860.000,00
Outros	R\$ 1.854.000,00
TUPY	R\$ 30.887.500,00. (22)

Como se pode observar, este projeto foi uma demonstração nítida da ligação da empresa com os planos oficiais, no caso, a expansão da indústria automobilística. Com este expressivo apoio implantava-se um marco de desenvolvimento nacional no Estado de Santa Catarina, aproveitando sua tradição industrial. Desta maneira aconteceu o fortalecimento econômico e tecnológico, como estratégia de polo de desenvolvimento industrial, proporcionando maior equilíbrio econômico entre os centros de produção e distribuição. Seguindo a política nacional, constatar-se-á a interiorização do crescimento industrial a par da maior descentralização da produção. É de se notar que um projeto de tal envergadura exigia, não só medidas ligadas à produção, como à estrutura administrativa da empresa, fato que significa um trabalho paralelo de suma importância, onde a determinação de normas técnicas de execução e treinamento adequado têm idênticas prioridades. (23)

No que tange à produção propriamente dita temos a referir: Fusão - ficou a empresa enriquecida de novas unidades de forno à indução elétrica, secagem de sucata e complementação de alimentação; (24) Moldagem - de novos conjuntos de transportadores contínuos e máquinas de moldar; Sistema de areia - com novo sistema com capacidade 10 vezes maior que o até então utilizado; Macharia - ou seja, a confecção de "machos" de areia, foi unificada utilizando "machos" à óleo, hot-box, e schell; Transporte interno - foi adquirido transportador aéreo, que serve ao resfriamento e transporte para área

de tratamento térmico com aproximadamente 650 m de extensão; Limpeza de peças - teve seu equipamento de jato de granalha aumentado. Outros setores foram abrangidos, como o pavilhão de acabamento mecânico, o abastecimento de água, ar comprimido, combustíveis, obras diversas, etc.

Desta maneira, seguindo o ritmo elaborado pelo projeto, foi inaugurada a nova unidade de fusão da Fundação TUPY S.A., a 24 de março de 1972. O ato inaugural foi presidido pelo então ministro da Indústria e Comércio Marcus Vinicius Pratini de Moraes. Constata-se, a partir daí, que o sistema de substituição de importação chega ao seu final, com o surgimento de um novo modelo econômico, o da política industrial incentivada pelo governo, que se expressa por:

1) Plano de Integração Social (PIS) utilizado para financiar indústrias nacionais de equipamentos (bens de capital) a juros de 7 a 8% ao ano a prazos longos;

2) Concessão de incentivos para projetos de iniciativa privada, gerando encomendas à indústria nacional de equipamentos;

3) Fundos de Modernização e Reorganização Industrial, Fina-me, Fipeme, Fungiro, etc. Além disso, foi instituída pelo executivo a isenção alfandegária e de impostos sobre produtos industrializados (IPI), para importação de equipamentos sem similar nacional e de parte complementar à produção nacional. (25)

N O T A S

1. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Caixa B. nº 1963.

2. Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.
3. Ibidem.
4. A Metalúrgica Bennack foi fundada em 1864 por Otto Bennack. Existiu com este nome até 1939, quando, por problemas de guerra (seu arquivo foi destruído), foi encampada pelo Estado passando a chamar-se Empresa Metalúrgica Nacional. Em 1950 foi novamente comprada do Estado e passou a chamar-se Usina Metalúrgica Joinville.
5. FINAME: Financiamento Nacional de Máquinas e Equipamentos.
6. IANNI, Octávio. Estado e Planejamento Econômico no Brasil (1930-1970). Rio de Janeiro, 1971. p. 118.
7. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Caixa B. nº 1963.
8. Ibidem,
9. IANNI, op. cit., p. 122.
10. Declarações do Sr. Hermes Hauch, (atual possuidor do caderno preto) chefe do Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.
11. Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.
12. Vide Dados Complementares: Tipos de ferro maleável.
13. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Plano de Expansão "Informações de natureza econômica".
14. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Plano de Expansão "Repercussões do Empreendimento".
15. CORREIO TUPY. Joinville, maio, 1963. p. 5.
16. CORREIO TUPY. Joinville, Setembro, 1963. p. 3.

17. CORREIO TUPY. Joinville, maio, 1963. p. 4.
18. Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.
19. CORREIO TUPY. Joinville, outubro, 1964. p. 11.
20. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. "Informações de natureza econômica."
21. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. "Informações de natureza econômica."
22. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. "Projeto de modernização e ampliação da firma."
23. CORREIO TUPY. Joinville, março, 1960. p. 10.
24. CORREIO TUPY. Joinville, dezembro, 1970. p. 3
25. CORREIO TUPY. Joinville, abril, 1973. p. 14.

LINHA DE FABRICADOS

Após se ter enfatizado a política desenvolvimentista do Governo e seu impacto sobre a indústria, chega-se a conclusão que os produtos fabricados pela Fundação TUPY S.A. rivalizam com os melhores de qualquer procedência. Atendendo os setores básicos da economia nacional, a linha de fabricação de ferro maleável compreende os seguintes produtos:

a) Conexões de ferro maleável de classe de 150 lb/pol² para uso em tubulações de água, gás, óleo e vapor;

b) Conexões de ferro maleável A.P. (alta pressão) classe 300 lb/pol², para aplicações até 2.000 lb/pol², utilizada na indústria petrolífera e petroquímica;

c) Campânulas para isoladores e ferragens para linhas de transmissão de alta tensão;

d) Material ferroviário e peças diversas;

e) Auto peças para indústria automobilística: carcaças e caixa de diferencial, pedais de embreagem, cubos de rodas, tambores de freios, suportes, caixas de direção, suportes de molas, balancins, virabrequins, blocos para motores, etc;

f) Peças para indústria de equipamento agrícola, peças para tratores, arados, etc;

g) Peças para indústria de material ferroviário - nos sistemas de freios trucks, e peças diversas;

h) Peças para indústria de equipamentos elétricos - ferragens, para linhas de transmissão e distribuição;

i) Diversos - Conexões para os mais diversos fins e peças para máquinas e mecanismo.

A expansão dos produtos fabricados é favorecida pela expansão e potencialidade do mercado nacional, somada à grande e difícil especialização exigida no fabrico do ferro maleável, fatores que lhe dão excepcional segurança e estabilidade, pela natural e crescente demanda do mercado consumidor.⁽¹⁾

N O T A S

1. Boletim informativo da Fundação TUPY S.A. 1973.

PROCEDÊNCIA DAS MATÉRIAS PRIMAS

Para tão complexa manufatura há exigência de uma série, também complexa, de matérias primas que demandam procedência de vários pontos do País e do mundo: Ferro gusa - procede do Brasil, dos Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro; Sucata de ferro - procede do Brasil, dos Estados do Centro-Sul; Coque metalúrgico - procede do Brasil - U.S.A. e Alemanha; Bentonita - procede da Argentina e U.S.A.; Zinco - procede do México, U.S.A., Brasil; Carvão vegetal - procede de Santa Catarina e redondezas de Joinville; Matérias auxiliares - procede do Brasil dos Estados do Centro-Sul; Ferro-ligas - procede do Brasil, dos Estados da Bahia e Minas Gerais.

As matérias primas de emprego mais relevante no setor de fundições de ferro e aço são consumidas, em média, nos seguintes índices sobre a produção global de peças boas:

Coque	118 Kg/t de fundido
Gusa	750 Kg/t de fundido
Sucata de aço (externa)	331 Kg/t de fundido
Sucata de ferro (externa)	65 Kg/t de fundido
Ferro-ligas	32 Kg/t de fundido. ⁽¹⁾

O grande problema das matérias primas está na especulação, no valor e mudança de câmbio, e na desvalorização das moedas. Tanto quanto possível, com o constante aumento da produção e da produtividade, se tem conseguido absorver parcialmente esse acentuado crescimento dos custos industriais.

Da Alemanha, onde se importa o coque e o zinco, o valor em dinheiro costuma ser superior à quantidade importada. A especu-

lação no mercado de metais é tão grande que reservas de ouro e dólares estão sendo trocadas por metais. No que se refere ao zinco, para tomá-lo como exemplo, o contrato de 1972 foi feito a 160 libras a tonelada e chegou, no mesmo ano, numa total quebra de contrato, a 77¹/₄ libras, ⁽²⁾ acontecendo, desta maneira, o que se costuma chamar de inflação importada. O problema portanto extrapola o nível de produção e se prende ao fator preço. Enquanto aumenta a produção industrial, aumenta também a procura de matéria prima e, desta maneira, a indústria sofre a consequência do aumento dos preços internacionais que estão diretamente ligados à inflação de muitos países. Surge então o problema do controle de preços do comércio, onde os custos passam a superar os preços que são controlados pelo CIP, e são mantidos num nível de crescimento, enquanto os custos aumentam bem mais rapidamente. Desta maneira, a falta de matéria prima e a conturbação da situação monetária internacional trazem permanente fonte de preocupação para as indústrias. O problema chega a tal ponto que os países industrializados estão fugindo das moedas e partindo para investimentos maciços em matérias primas. A consequência desta intranquila situação evidencia-se no incentivo dado à política de cooperação governo-indústria-trabalho.

Um dos grandes problemas da Fundação TUPY S.A. com relação à matéria prima está ligado à sucata. ⁽³⁾ Sabe-se que o consumo de sucata concentra-se, principalmente, nas usinas siderúrgicas, na fabricação de aço em lingotes para laminação e forjamento. Outros consumidores de sucata são as fundições de ferro e aço, as fábricas de ferro-ligas e ainda os reaproveitadores do material sem refusão (relaminação, recorte, etc.). Os índices de consumo de suca-

ta para o caso brasileiro, à época de 1968, foram os seguintes:

Fundição de aço	1.740 Kg/t de peças boas	
Fundição de ferro	250 Kg/t de peças boas	
Fábrica de ferros-ligas	83 Kg/t de ferros-ligas	
Aproveitamento sem refusão ..	20.000 a 50.000 t/ano.	(4) 0

consumo de sucata em 1968 era da ordem de 160.000 t/mês, em 1957 está previsto o dobro e deverá atingir mais de 400.000 t/mês por volta de 1980.

Em 1968, à época em que foi feito um estudo sobre sucatas no País (elaborado pela Tecnomental), a ordem de geração era de 160.000 t/mês, sendo que a divisão percentual era a seguinte:

Sucata interna	47%
Sucata de processamento	20%
Sucata de obsolescência	33%.

(5)

As reservas acumuladas no período de 1901 - 1952, atingiram níveis da ordem de 50.000 t. Com o aumento de consumo sem uma evolução correspondente da geração, houve necessidade de se recorrer às reservas numa média anual de 100.000 t, o que fez com estas reservas baixassem ao nível de 4.300.000 t. (6) Atribui-se, desta maneira, que, num prazo de 20 anos, poderá haver completa exaustão das reservas existentes. Além disso, as disponibilidades de sucata não se distribuem igualmente entre as grandes regiões que formam o Brasil. Há regiões de razoável equilíbrio, regiões com saldos de geração que as situam como exportadoras e regiões deficitárias, tradicionalmente importadoras de sucata. Neste último caso, situam-se Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, nos quais a presença de grandes compradores, como as Siderúrgica Riograndense, Eletro Aço Altona e Fundição TUPY S.A., não é compensada por uma geração re-

gional equivalente. A região exportadora por excelência é a sudeste do País, principalmente Guanabara e São Paulo, núcleos de grandes populações industriais e centros nevrálgicos da atividade comercial dos sucateiros. São estes, na realidade, os centros compensadores dos deficits de sucata da região sul.

O grande problema da Fundição TUPY S.A. no mercado de sucata é sua extrema especificação, uma vez que o material deve ser constituído exclusivamente de sucata de aço, carbono comum, sem liga, ou seja, ferro batido. Todo este tipo de sucata deve estar isento de impurezas, metais não ferrosos, materiais estranhos e que não apresentem excesso de ferrugem e corrosão. Para o aço sem liga entende-se aquele que não tem mais de:

Cromo max. 0,03%

Molibdenio max. 0,03%

Titanio max. 0,01%

Outros elementos prejudiciais max. 0,01%. (7) No

caso da presença de mais de um elemento a soma total não deve ultrapassar a 0,03%. O teor de níquel é admitido até 0,10%. Não se admite a presença de cádmio e vanádio na sucata, e os seguintes elementos presentes no aço carbono não devem ultrapassar os valores:

Manganês max. 0,5%

Fósforo max. 0,10%

Enxofre max. 0,15% (8)

A sucata a ser usada no forno cubilô deve estar limitada pelas seguintes medidas e pesos:

Medidas	Mínima	Máxima
1. Espessura	3mm	100 mm
2. Diagonal - limite	-	300 mm
3. Superfície	8 cm ²	-
4. Peso limite	-	20 Kg

(9)

Como se pode observar as especificações são bastante rigorosas, as próprias especificações químicas exigidas indicam que se deve dar prioridade à aquisição de sucata de produtos planos (Chapa) que, pela sua produção interna a partir do minério, apresenta maiores possibilidades de se apresentar isenta das impurezas prejudiciais ao processo de produção de ferro maleável. Por outro lado, a limitação da espessura da chapa restringe bastante a ação compradora da TUPY. Toda esta problemática de limitações irá influenciar na política de compras da indústria, uma vez que a sucata especificada pela Fundação é a mais disputada em todo o mercado brasileiro.

Desta maneira, o lucro da empresa constitui sempre uma preocupação que é minimizada pela racionalização. Um outro grande problema relativo à matéria prima concerne aos similares, ou seja, a proteção dada pelo governo aos produtos similares existentes no Brasil, sem olhar, no entanto, a qualidade, que pode redundar numa necessidade imperiosa de importar. O Governo, por exemplo, não permite que se importe carvão com carbono abaixo de 86%, no entanto,

o carvão de Santa Catarina tem apenas 32% de carbono e não só é permitido como obrigado o seu consumo numa quantidade de, pelo menos, 10%. Muitas indústrias são mesmo, por vezes, obrigadas a consumir 40%. Além do mais, o carvão brasileiro sendo de baixa produtividade, já não pode atender, quantitativamente, as necessidades da siderurgia, razão pela qual o setor siderúrgico importa dos Estados Unidos, Austrália, e da área socialista, 60% do carvão mineral que utiliza.

Para dirimir o problema do carvão na Empresa, a Fundação TUPY S.A., desde 1960, segue um programa de incentivo ao reflorestamento racional e sistemático, chegando a constituir uma secção de numerosas atividades, como reflorestamento, serviço florestal, viveiros, pomar, jardinagem, etc. Atende inúmeras visitas e no que concerne a caça à cobras colabora com o instituto Butantan em São Paulo. Tem organizado um mostruário de madeiras. Orienta o Clube Agrícola da Escola Primária TUPY nas lides rurais.

Desde 1947, por iniciativa do então presidente da empresa, Albano Schmidt, foram instalados fornos especiais de baixo custo, para melhor transformação da madeira em carvão. Poucos anos depois este incentivo à modernização já se fazia notar, uma vez que as antigas carboneiras de processo trabalhoso e anti-econômico tinham desaparecido do município de Joinville e regiões vizinhas.

Atualmente a secção de reflorestamento oferece vantagens e estímulos, como fornecimentos gratuitos de mudas e ensinamentos técnicos.

N O T A S

1. Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.

2. Dados extraídos na secção de importação da Fundição TUPY S.A.
3. Relatório da empresa Tecnometal sobre o problema da aquisição ,
classificação, preparo e utilização de sucata de aço na Fundição
TUPY S.A. p. 3.
4. Ibidem p. 5.
5. Ibidem p. 6.
6. Ibidem p. 8.
7. Ibidem p. 11.
8. Ibidem p. 15.
9. Ibidem p. 17.

MERCADO

Possui a empresa departamento de vendas próprio em São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Recife. Nos demais Estados do Brasil e países da América Latina, são mantidos escritórios de representação.

Como mercado nacional, a empresa vem mantendo comércio com todos os estados da federação. Seus principais clientes são: Volkswagen do Brasil, Mercedes Bens do Brasil S.A., Vidraçaria Industrial Filgueras Oliveira S.A. (VIFOSA), Cerâmica Santana S.A. e Décio Domingues S.A.

O mercado de auto-peças de ferro maleável e ferragens eletrotécnicas, por parte da empresa, no período de 1963 a 1970, ensejou ao País uma economia de divisas na ordem de US\$ 30.000,000, proporcionando um alto grau de capitalização.⁽¹⁾

Como mercado internacional vem mantendo comércio com a América Latina, Estados Unidos da América do Norte, Europa, Oriente Médio e África.

Atualmente o Brasil está pretendendo dar novo incentivo às indústrias no que concerne à política de exportação, no sentido de diversificar o intercâmbio comercial com outros países, afim de diminuir a importância dada ao comércio dos produtos primários tradicionais, em benefício da produção industrial. Estuda-se, no ministério da Fazenda, a possibilidade de criação de armazéns alfandegários em portos estratégicos, em países europeus e norte-americanos. Há, entre outras vantagens, possibilidade de que o governo

venha a subvencionar fretes, pagos pelos exportadores, para colocação de seus produtos em mercados que, por falta de navios, sofrerão transbordo nos entrepostos a serem criados. (2)

Esta tomada de posição governamental irá, naturalmente, refletir-se nas inversões de capital para a indústria de conexões, tanto que a Fundição, por isso mesmo, já está intensificando suas campanhas de venda.

Na América Latina, apesar da existência da ALALC, o mercado de conexões não oferece grandes potencialidades. Os países mais industrializados, ou tem auto-suficiência de produção, ou estão habituados aos padrões de medida norte-americanos, diferindo daqueles da Fundição que são europeus. Desta maneira para a empresa, a América Latina constitui mercados com pequenas possibilidades a curto prazo, não se apresentando o mesmo, no momento, como prioritário para inversões de pesquisa e campanha de vendas.

Quanto à África, gradativamente torna-se mercado atraente, apesar da resistência ao acesso comercial direto, uma vez que, as províncias portuguesas e mesmo as ex-colônias européias, têm sujeição financeira à Europa.

Para a Fundição TUPY S.A., o mercado africano é classificado da seguinte forma: O sul - de população branca, rico e industrial, é mercado acessível e promissor. O centro - negro, pobre, não oferece grandes potencialidades. O norte - árabe, em desenvolvimento, está cada vez mais se tornando acessível e promissor, onde a empresa tem investido bastante em pesquisas de mercado e campanhas de venda.

Já com a Europa, a "TUPY" tem encontrado boas perspectivas de mercado, que se estendem mesmo até aos países do leste, de in-

fluência soviética, como a Tchecoslováquia por exemplo. As perspectivas de comércio são cada vez maiores, apesar de ser mercado extremamente exigente quanto à qualidade dos produtos. É projeto da empresa promover contatos mais estreitos, tanto assim que teve com potenciais compradores, participação ativa na feira de Bruxelas.

Com o Oriente Médio, os negócios já chegaram a ter alguma expressão, mas atualmente se encontram em situação decadente, inexpressivos. O mercado não é exigente quanto à qualidade dos produtos, mas a empresa encontra sérios competidores na Índia, Tailândia e China. Além disso, com fechamento temporário do Canal de Suez, a via do Mediterrâneo ficou bloqueada, tornando o acesso difícil, principalmente aos países banhados pelo Mar Vermelho e Golfo Pérsico. A necessidade de contornar a África faz com que o frete seja dobrado. Todavia, é uma área em que a empresa está pesquisando e fazendo campanhas de vendas. (3)

MERCADO INTERNACIONAL

Kg.

PAÍS	1969	1970	1971	1972	1973
Alemanha Ocid.	60.120	743.180,3	763.966,5	968.623	662.263
Argentina	81.515	236.223,5	172.104,5	58.651	7.061
Bolívia	1.786	54.742,0	46.729,	30.460	68.681
Chile	5.518	62.320,5	91.181	35.359	37.655
Paraguai	52.897	47.644,5	46.066	29.841	41.310
Peru	2.156	1.188	4.049	7.556	1.840
Uruguai	20.337	26.733	20.706	37.810	41.248
África do Sul	-	19.208,5	83.884	33.414	438.936
Arábia Saudita	-	41.559	-	-	-
Bélgica	-	53.405,5	78.772,6	-	-
E.E.U.U.	-	156.138,2	-	63.372	-
Holanda	-	36.489,5	-	-	-
Jordania	-	20.605	32.037	-	-
Líbano	-	53.950	337.763	299.000	-
Marrocos	-	8.451	-	-	-
Nigéria	-	51.183	63.936	16.667	43.709
Congo	-	-	8.470	-	-
Gana	-	-	2.606	-	-
Israel	-	-	127.008,5	49.418	-
África Sudeste	-	-	-	8.038	8.792
Togo	-	-	-	1.306	2.763
Costa do Marfim	-	-	-	-	2.224

PAÍS	1969	1970	1971	1972	1973
Grécia	-	-	-	-	30.224
Inglaterra	-	-	-	-	18.377
Iran	-	-q	-	-	35.126
Tchecoslováquia	-	-	-	-	192.595

Fonte: Departamento de Estatística da Fundação TUPY S.A.

N O T A S

1. Informações obtidas na Divisão de Vendas e Exportações da Fundação TUPY S.A.
2. Informações obtidas na Divisão de Vendas e Exportações da Fundação TUPY S.A.
3. Informações obtidas na Divisão de Vendas e Exportações da Fundação TUPY S.A.

IMPORTÂNCIA PROGRESSIVA DA FUNDIÇÃO TUPY S.A. NA CONJUNTURA ECONÔMICA DO ESTADO E DA NAÇÃO.

Tornou-se a Fundição TUPY S.A. a maior empresa privada do Estado de Santa Catarina, como sociedade anônima de capital aberta, tendo modernamente suas ações registradas e negociadas nas Bolsas de Valores de São Paulo e Florianópolis. Sua expansão, como ficou exposto, foi favorecida pelas potencialidades do mercado nacional, somada à grande e difícil especialização exigida na produção de ferro maleável e fundidos especiais, fatores que lhe deram excepcional segurança e estabilidade, pela natural e crescente demanda do mercado consumidor. De modo especial, isto está acontecendo agora, face ao Plano Siderúrgico Brasileiro que visa incrementar a produção. É fato reconhecido que a renda média da população está ligada ao consumo de aço per-capita, que se apresenta como indicador do estágio de desenvolvimento de uma nação.⁽¹⁾ Considerando que o Brasil encontra-se em processo de desenvolvimento, verifica-se que o País, tendo em vista um mercado promissor, deverá duplicar e mesmo triplicar a produção de aço, o que vem significar que, havendo demanda de aço, haverá demanda de fundidos. Partindo-se da premissa de que a demanda de aço acarreta a demanda de fundidos, estima-se um acréscimo superior a 70% da produção de fundidos em 1975. Baseada na preocupação governamental pelo crescimento da produção de aço no País, a empresa, passados apenas poucos meses da inauguração da fase de duplicação, foi novamente chamada pelos poderes públicos e pelos consumidores de fundidos,⁽²⁾ para triplicar sua capacidade de produção, no sentido de ampliar sua

linha normal e desenvolver um novo tipo de produção, de blocos, motores, cabeçotes e peças de grande peso, visando tanto o mercado nacional quanto o internacional. Para isso foi concedido pelo BNDE o maior empréstimo já deferido no Brasil a uma empresa privada.⁽³⁾ Como se pode notar, a ligação da empresa ao momento político continua sendo constante. Por outro lado, a existência de adequada infra-estrutura de serviços básicos no parque industrial de Joinville, facultou ao Banco Nacional de Desenvolvimento irradiar uma expansão fora da concentração fabril da Grande São Paulo.

É interesse do BNDE oferecer total crédito aos acionistas majoritários da TUPY, para que, através de uma "holding",⁽⁴⁾ possam continuar mantendo o controle acionário da empresa.

Desta maneira o governo, com seus órgãos de planejamento, incentiva e ao mesmo tempo controla certos setores da economia, figurando como de grande importância a indústria automobilística e, nesse contexto, a Fundação TUPY S.A.

O empréstimo concedido pelo BNDE e pela agência FINAME⁽⁵⁾ foi da ordem de Cr\$ 230 milhões, pelo prazo de 11 anos e meio, com 4 anos e meio de carência, e juros que variam de 3 a 7% e mais avel no valor de US\$ 9 milhões, acrescido ainda da possível participação em futuros aumentos de capital em até 20% de ações preferenciais, além de crédito oferecido aos acionistas majoritários no valor de Cr\$ 15 milhões.⁽⁶⁾ Como das outras vezes, continua a Fundação TUPY S.A. contando com geração própria de recursos, resultando neste caso uma mobilização financeira da ordem de Cr\$ 450 milhões, de cujo total mais de Cr\$ 300 milhões serão imobilizados em ativo fixo. Para este aumento de capital está prevista a construção de 12.000 m² destinados às novas instalações.⁽⁷⁾

Conclui-se desses fatos que a Fundação TUPY S.A., tendo nascido do tipo familiar, transformou-se, por força da política econômica, numa grande empresa, passando a incentivar significativamente o crescimento industrial do País, desenvolvendo aptidão para competir nos mercados domésticos e de exportação. Desta maneira, a Fundação TUPY S.A. foi ajustada ao plano do progresso econômico e social da nação. Tanto é que, tendo nascido em 1938, dedicou-se durante 20 anos exclusivamente à fabricação de conexões de ferro maleável para tubulação de água, óleo, gás e vapor, aproveitando a conjuntura nacional que impelia à industrialização espontânea, concernente à substituição de importação.

Em 1957, aproveitando a máquina governamental que tinha por finalidade a industrialização planejada, passou a incluir em seu programa de fabricação peças de ferro maleável para indústria eletrotécnica, e, em 1958, mais duas linhas de fabricação foram acrescidas à produção existente, quais sejam:

a) Linha de peças de ferro maleável para indústria automobilística;

b) Linhas de peças de ferro maleável para a indústria ferroviária.

A empresa começou em pequena escala, levando anos para atingir o tamanho médio. Foi controlada e financiada pela "família" até a década de 1950.

A indústria automobilística foi a maior responsável pelo desenvolvimento da Fundação, fazendo com que a empresa, cada vez mais, se especializasse num determinado setor, havendo cooperação em matéria de engenharia e pesquisa, manutenção de qualidade, e compra de materiais.

Não resta dúvida que, com isto, a empresa, lembra o tipo

de indústria "cativa", considerando que a maioria das decisões foram sempre tomadas em função da indústria automobilística, representada principalmente pela Volkswagen. Por outro lado, ela passou a ter uma segurança que antes estava longe de possuir.

Chega-se à conclusão que grande parte do processo de desenvolvimento da Fundação TUPY S.A. deve-se ao crescimento de sua especialização, fato que se tornou possível graças ao crescimento de relações e complementaridades, além do intercâmbio de cooperação entre empresas.

A expansão da oferta de empregos acompanhou o desenvolvimento da Fundação, atingindo especialmente o campo, onde havia um excedente de população agrícola. A indústria deu oportunidade para empregos melhor remunerados, conseqüentemente elevando o padrão de vida e as condições de trabalho. Nesta ocasião a empresa vem acalmar as inquietações políticas decorrentes das necessidades sociais, que emprestam valor ao aspecto das condições de emprego.

A medida que operários e fornecedores de bens de serviços industriais gastam suas rendas extras, aparecem efeitos secundários e terciários que expandem a demanda e as oportunidades de emprego em outros setores.

O progresso da Fundação TUPY S.A. liga-se também à política nacional de descentralização geográfica do desenvolvimento, de maneira a proporcionar trabalho para os desempregados e subempregados nas áreas mais pobres do País, formando centros de inovação (mudanças econômicas e sociais), que ajudam a dispersar a super concentração industrial nas megalópolis como São Paulo e Rio de Janeiro.

Por outro lado, tendo a Fundação não só surgido como segui

do a política econômica dos governos, proveram eles, a par de certas oscilações, um arcabouço de estabilidade e progresso que encorajou o empresário a assumir uma liderança no desenvolvimento, na modernização e no crescimento econômico da nação.

A atmosfera psicológica, nestes casos, é de capital importância, desde que afeta os planos dos empresários, que são fomentados por metas definidas para investimentos em recursos materiais e humanos e para o crescimento em produção e renda. O Governo esteve consciente ao incentivar a empresa em linhas modernas, vendo sua capacidade de crescimento como contribuição importante ao desenvolvimento do País e, para isso, tem auxiliado os empresários, administradores de mentalidade moderna. É possível mesmo que o Estado tenha chegado à conclusão que a maneira mais econômica de aumentar a capacidade industrial de um país seja a expansão das firmas mais dinâmicas já existentes, removendo óbices ao seu crescimento e, mais do que isso, dando-lhes assistência ativa, visando um sólido desenvolvimento que não está mais ligado à substituição de importação.

No que se refere ao crescimento de recursos humanos, a Fundação TUPY utilizou expressiva quantidade da população ativa local, que possuía ponderável nível de energia para o trabalho, educação, motivação e capacitação técnica necessária ao tipo moderno de realização industrial.

A base inicial do desenvolvimento da TUPY deveu-se, como já foi escrito, ao imigrante e à sua vocação industrial, especialmente de mestres e artífices, que geralmente surgiram como pequenos empresários.

Nos países de industrialização recente evidenciou-se a im-

portante contribuição dos artesãos para as empresas que, normalmente, começaram como pequenas oficinas de consertos.⁽⁸⁾ Foi assim que a Fundação TUPY S.A. passou a existir, como ferraria e forja de serviços diversos, auxiliar da indústria rural. O momento marcante de sua história surgiu com a instalação de uma fundição, deflagrar do seu processo de desenvolvimento. Foi mostrado que, equipando-se com uma secção de moldagem e um pequeno alto forno, o primitivo capitalista pode transformar-se no atual empresário de plena manufatura.

N O T A S

1. CORREIO TUPY. Joinville. Setembro, 1971. p. 9.
2. CORREIO TUPY. Joinville. Setembro, 1971. p. 10.
3. CORREIO TUPY. Joinville. Abril, 1973. p. 14.
4. CORREIO TUPY. Joinville. 1973. Suplemento da edição nº 102.
5. CORREIO TUPY. Joinville. 1973. Suplemento da edição nº 102.
6. CORREIO TUPY. Joinville. 1973. Suplemento da edição nº 102.
7. CORREIO TUPY. Joinville. 1973. Suplemento da edição nº 102.
8. STALEY, Eugene & MORSE, Richard. Industrialização e Desenvolvimento. A Pequena Indústria Moderna para Países em Desenvolvimento. p. 98.

FUNDIÇÃO TUPY S.A.

CRESCIMENTO DA QUANTIDADE
DE EMPREGADOS

DADOS REAIS DE 1967 A 1974

PROJEÇÃO DE 1975 A 1978

	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78
A	2.160	2.279	2.461	2.582	2.863	3.266	4.018	4.649	5.604	6.878	8.400	11.080
B	352	395	470	473	522	606	647	727	818	955	1.091	1.194
E	2.512	2.674	2.931	3.055	3.385	3.872	4.665	5.376	6.422	7.833	9.491	12.274
C		162	257	124	330	487	793	711	1.046	1.411	1.658	2.783

A - HORISTAS

B - MENSALISTAS

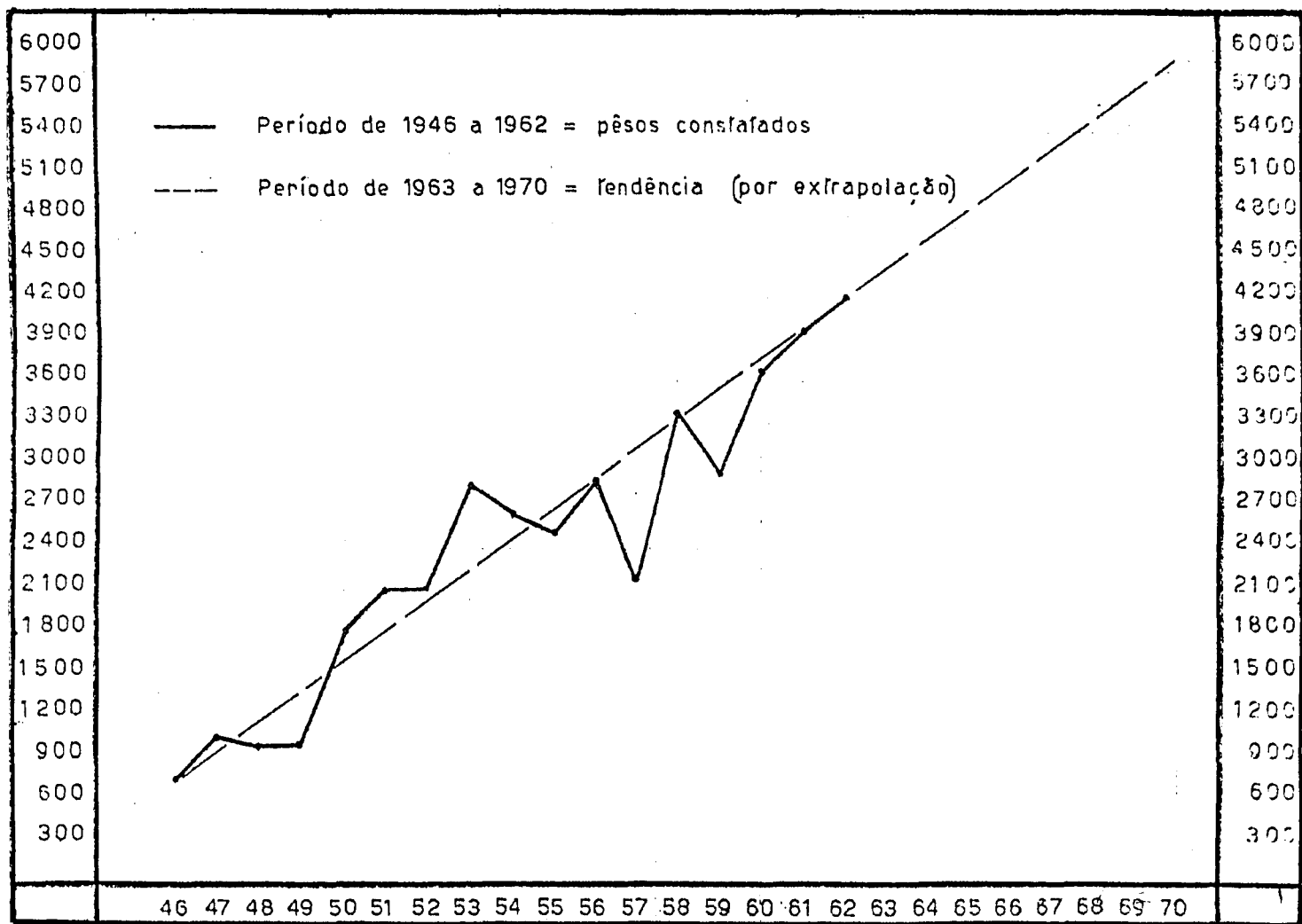
C - NOVOS EMPREGOS (ACRÉSCIMO)

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

FUNDAÇÃO TUPY S.A.

VENDAS DE CONEXÕES EM TONELADAS

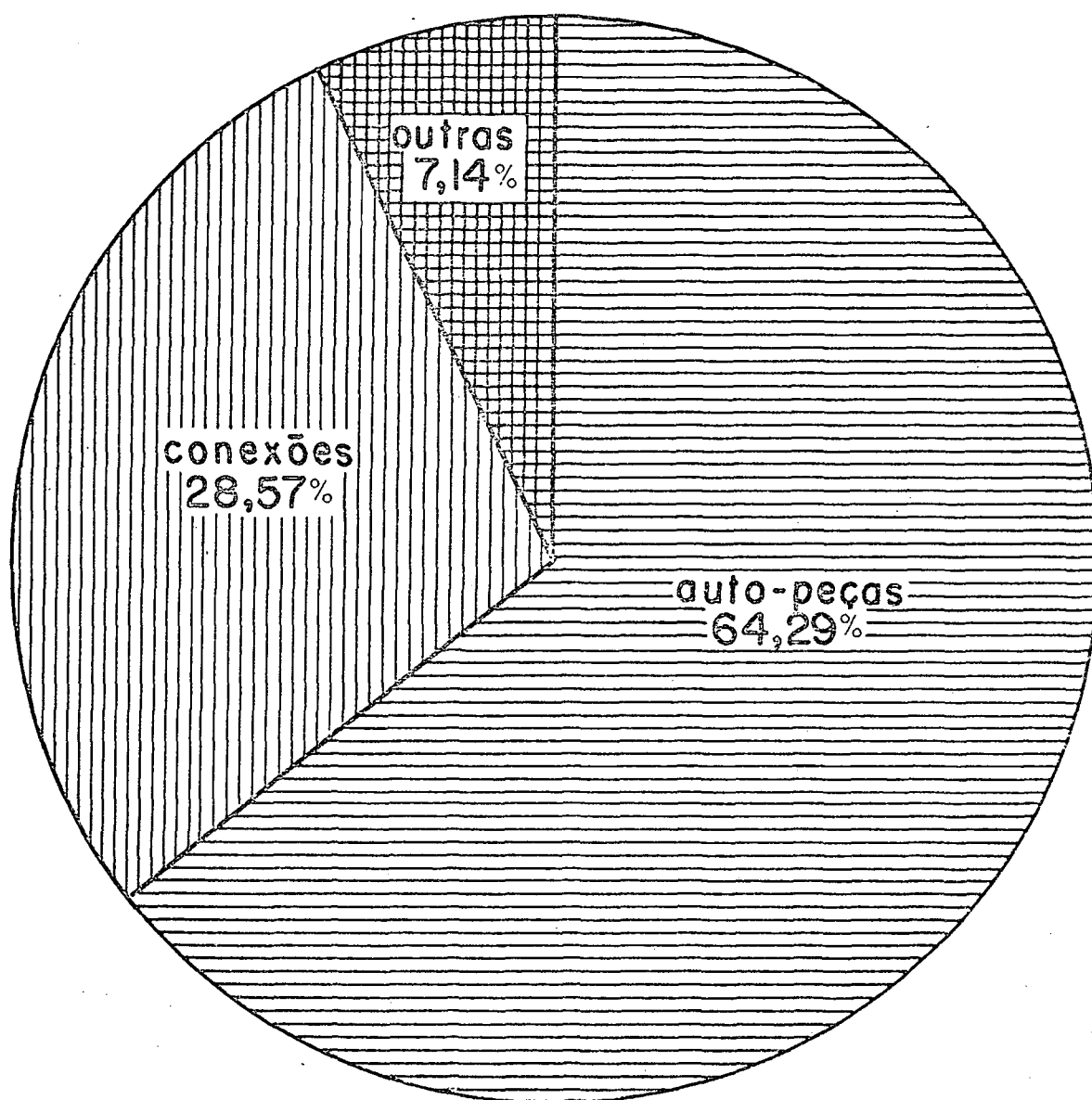
DADOS DE 1962 MOSTRANDO OS PESOS CONSTATADOS E A TENDÊNCIA DE 1963 A 1970



FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDAÇÃO TUPY S.A.

DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS

1973



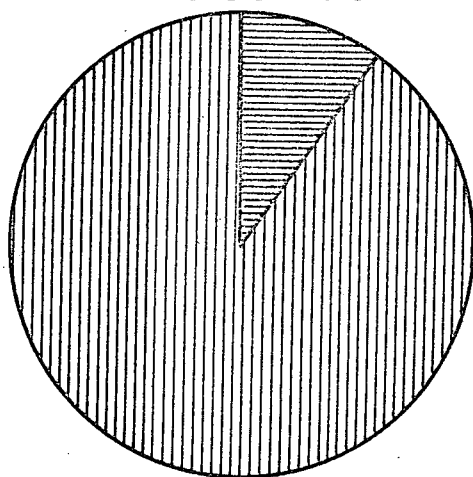
FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO
TUPY S. A.

CONEXÕES : - MERCADO INTERNO / EXPORTAÇÃO

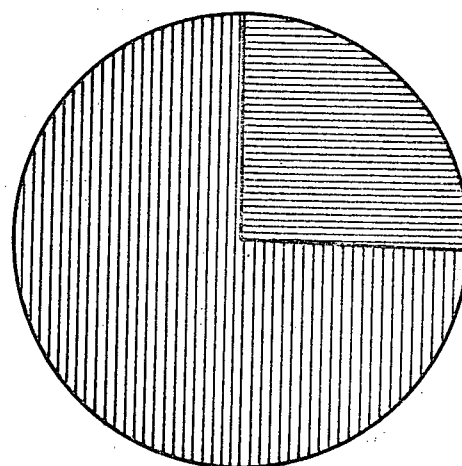
UNIDADES : TONELADAS DE PEÇAS EMBARCADAS

- 87 -

1969 / 70



1970 / 71



	Exp.	Mercado Interno	Total
	4,91	4,589	5,080
0/0	9,96	30,04	100,00

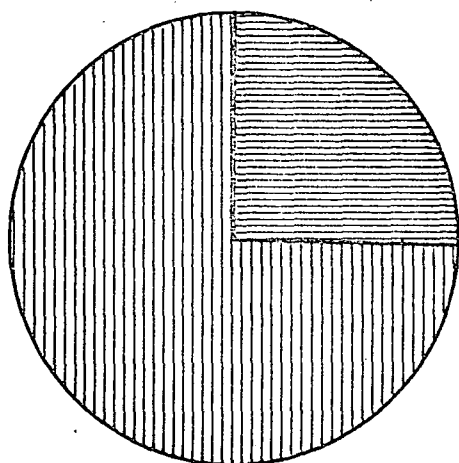
	Exp.	Mercado Interno	Total
	1,83	5,39	7,22
0/0	25,34	74,66	100,00

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

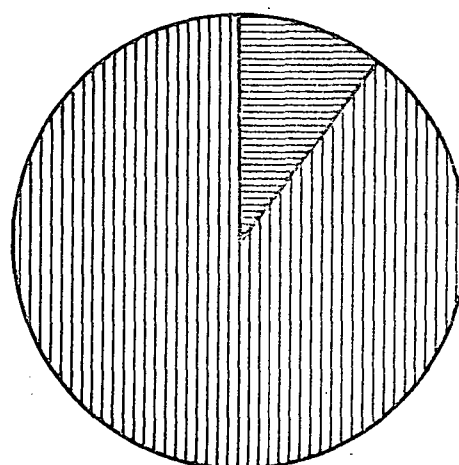
CONEXÕES : - MERCADO INTERNO / EXPORTAÇÃO

UNIDADES : TONELADAS DE PEÇAS EMBARCADAS

1971 / 72



1972 / 73

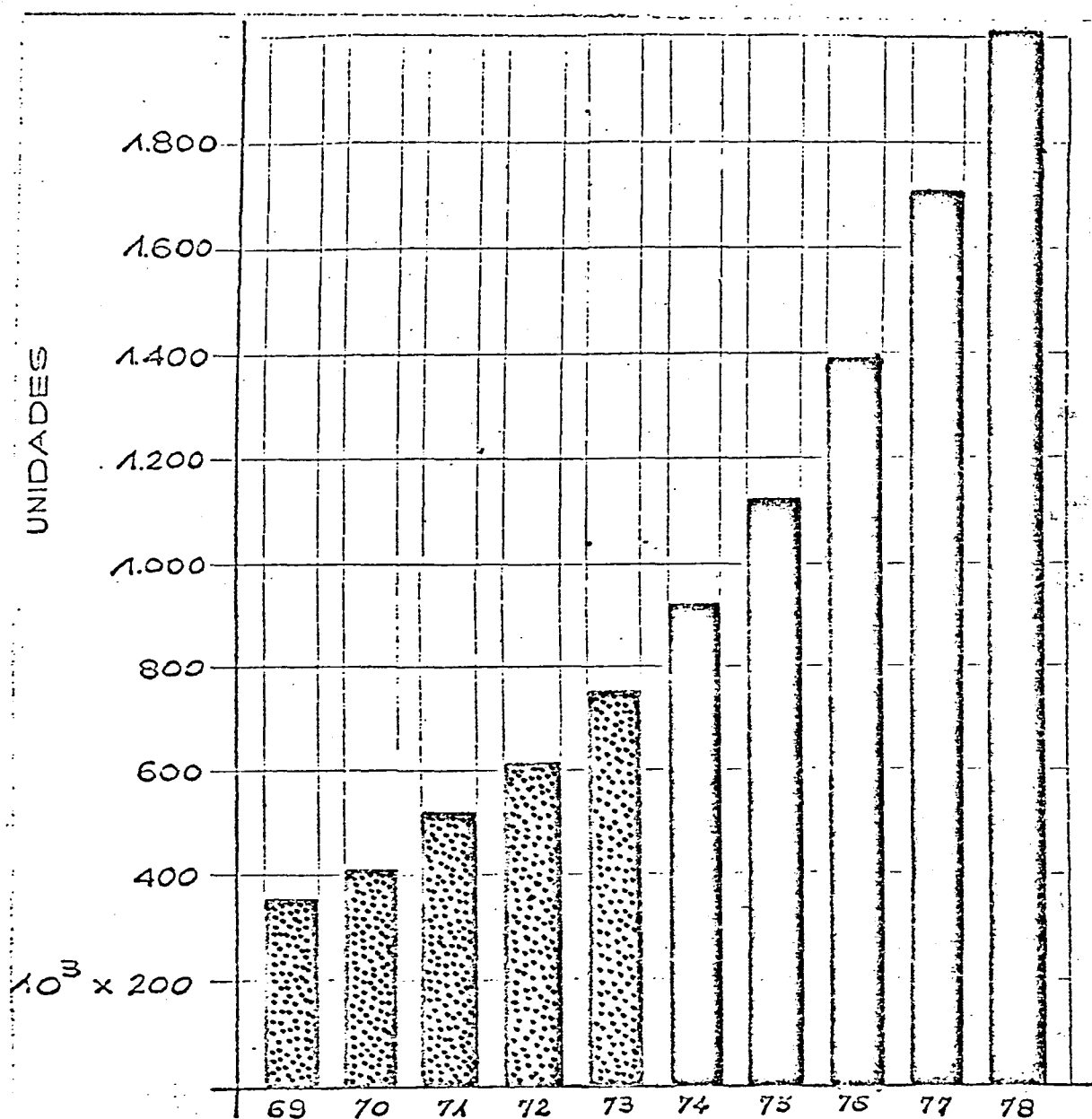


	Exp.	Mercado Interno	Total
	2,041	5,822	7,863
0/0	25,96	71,04	100,00

	Exp.	Mercado Interno	Total
	1,156	10,191	11,347
0/0	10,19	89,81	100,00

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

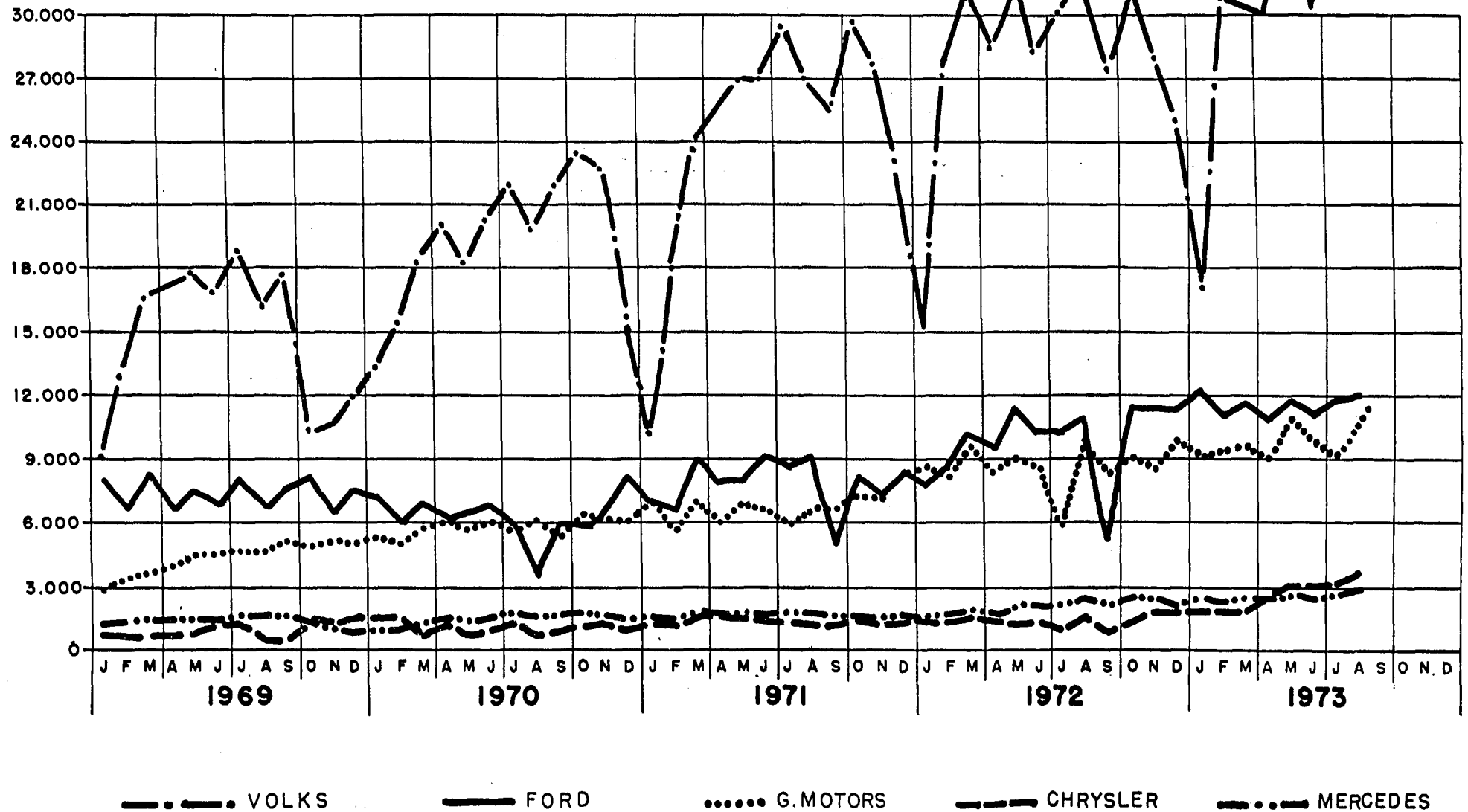
Evolução da indústria automobilística brasileira (FONTE: ANFAVEA)



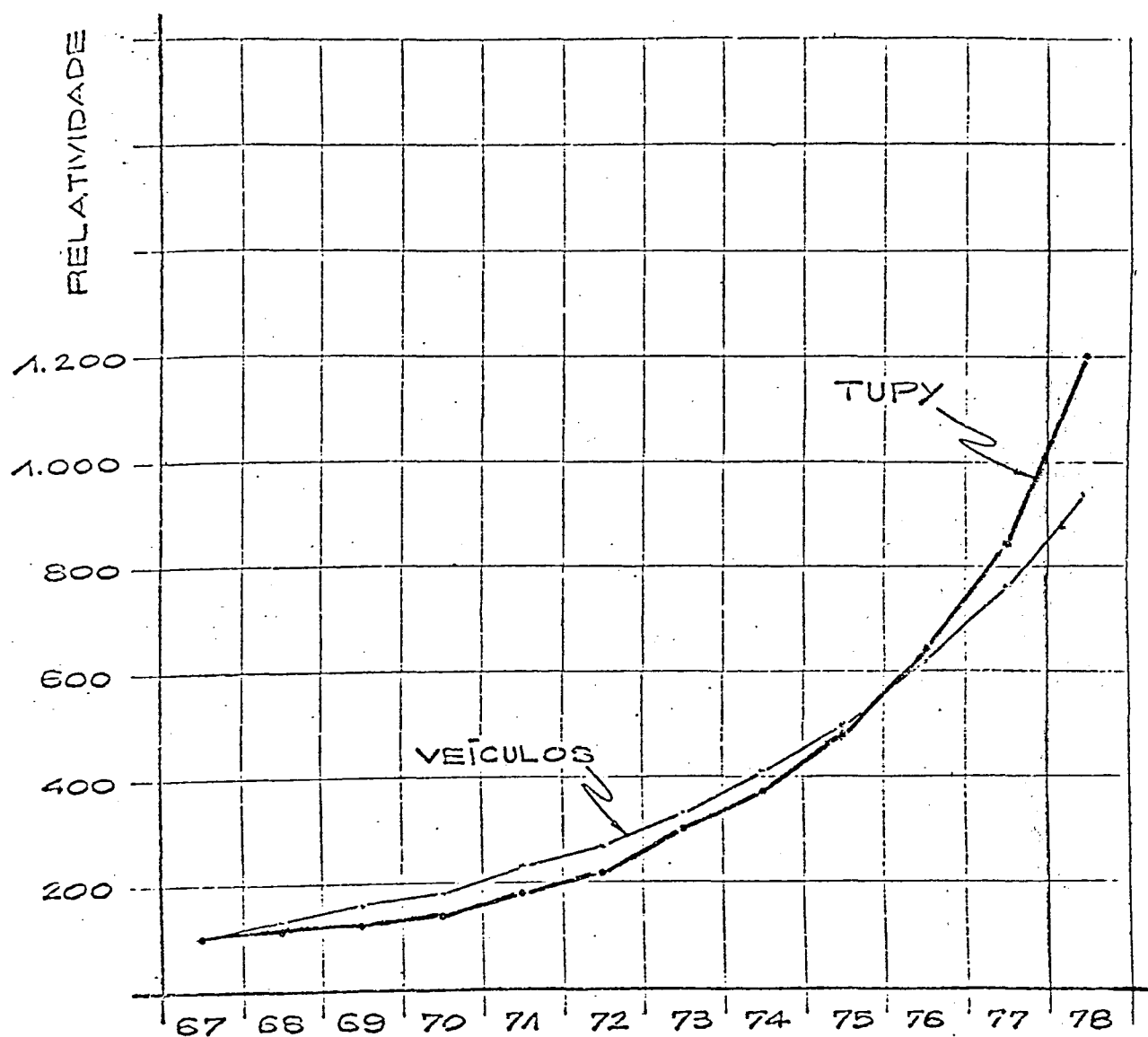
veiculos x10 ³	354	416	516	609	754	922	1125	1395	1710	2092
relatividade	100	117	146	172	213	260	318	394	483	591

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

VEÍCULOS PRODUZIDOS



FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDAÇÃO TUPY S. A.

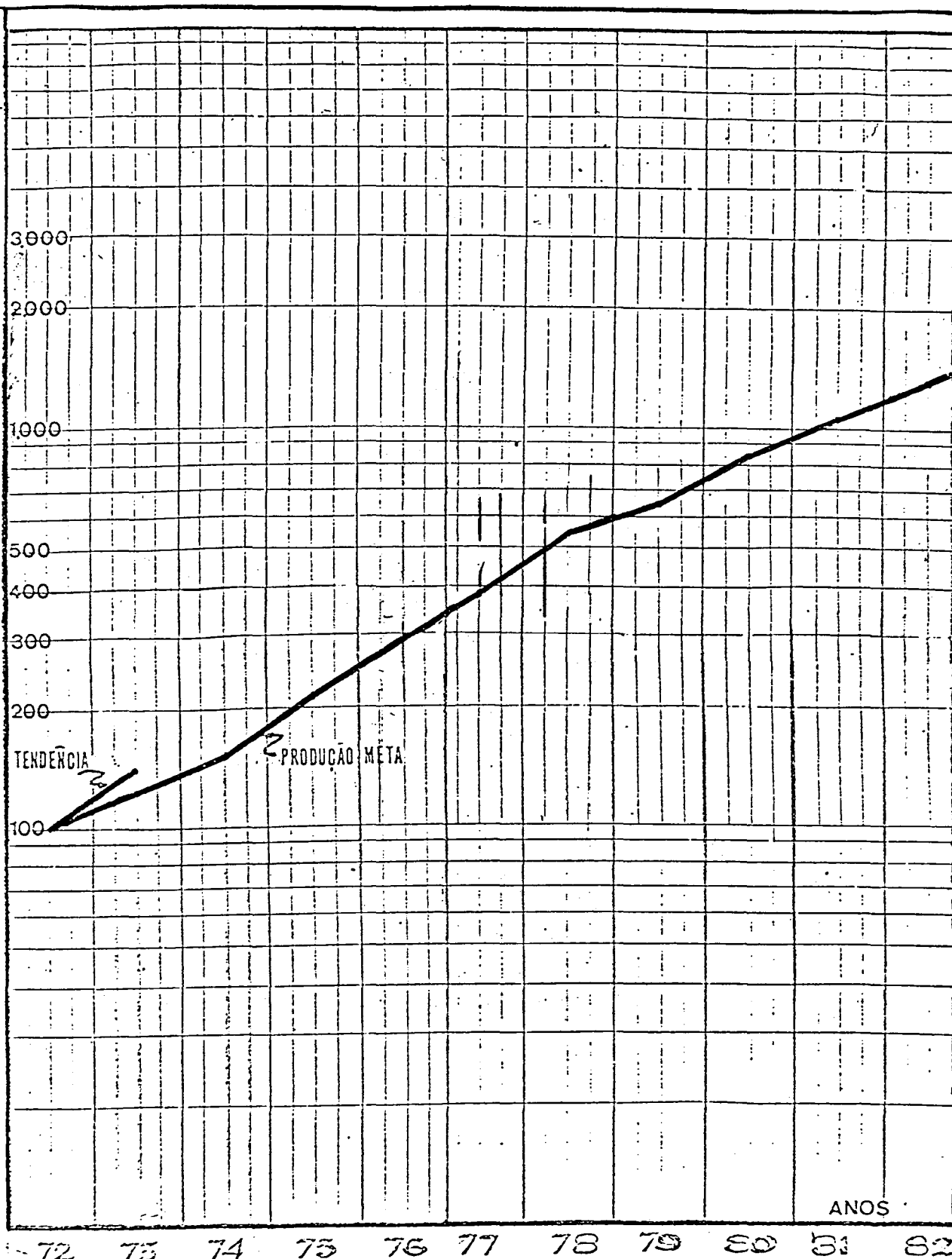


	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78
prod. veic. x (1.000)/ano	226	280	354	416	516	609						
relat.	100	124	157	184	229	270	335	410	500	620	760	930
prod. tupy t/mês	1.108	1.217	1.378	1.580	1.981	2.456	3.279					
relat.	100	110	124	143	179	222	296	370	480	640	840	1200

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDAÇÃO TUPY S.A.

FUNDAÇÃO TUPY S.A.
CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO

- 92 -



UNIDADE ton/mês	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82
PRODUÇÃO META	2456	3279	4100	5318	7091	9307	13296	15734	20428	26592	35456
RELATIVIDADE	100	133	167	216	289	379	541	641	835	1083	1444
TENDÊNCIA	2456	3683									
RELATIVIDADE	100	150									

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDAÇÃO TUPY S.A.

A C O M U N I D A D E I N D U S T R I A L

B E N E F Í C I O S

S E L E Ç Ã O E M Ã O D E O B R A

A COMUNIDADE INDUSTRIAL DA EMPRESA BENEFÍCIOS E SELEÇÃO DE MÃO DE OBRA.

Sendo a Fundação TUPY S.A. uma empresa de grande potencialidade, como se pode constatar, é natural que naquilo que concerne a benefícios sociais ela se estenda além do mínimo exigido pela segurança social, sendo nesse aspecto superior à média das indústrias catarinenses. Assim sendo, a assistência médico-hospitalar é fornecida pela Cooperativa de Serviços Médicos e hospitalares (MEDSAM JOINVILLE), que coloca à disposição dos usuários um corpo de quarenta médicos, além de hospitais, casas de saúde, laboratórios de análise e pronto-socorro. O contrato feito entre a empresa e a MEDSAM JOINVILLE garante cobertura total de despesas com consultas, no horário normal de atendimento do consultório médico; realização, com cobertura total de despesas mediante prescrição médica, de exames e testes; internação hospitalar com cobertura integral, com diárias hospitalares em quartos simples. Nas consultas médicas a domicílio, em horário diurno ou noturno, cabe ao paciente o pagamento ao médico da diferença entre os preços de atendimento normal do consultório e os atendimentos à domicílio. Há diferença em preço, para o paciente que desejar internação hospitalar de primeira classe.

A assistência dentária também é gratuita. Quanto à assistência farmacêutica, o empregado paga apenas a metade do preço do remédio necessitado. (1)

Além dessas regalias os empregados podem obter ainda redução nos preços das passagens de ônibus. Contam também com o restau

rante da empresa a preços módicos.⁽²⁾

Publica a indústria um jornal mensal de circulação interna, o "Correio Tupy", nascido em 1961, que expandiu gradualmente sua tiragem, chegando, em 1973, a 12.000 exemplares de distribuição gratuita. Divulga as atividades sociais, o trabalho e o desenvolvimento da indústria, congregando, de certa forma, funcionários à empresa e esta à seus clientes.

Entre as muitas obras sociais a empresa subvenciona a Sociedade Educacional Tupy, mantenedora da Escola Técnica Tupy, considerada modelar pelo Ministério da Educação e Cultura⁽³⁾, pelo alto nível de seu padrão de ensino que enseja o aperfeiçoamento de mão-de-obra especializada. Verifica-se, neste sentido, a preocupação da empresa com a especialização profissional e, consequentemente, com a atualização tecnológica, formação de mão-de-obra qualificada e interesse no setor de treinamento. É interessante observar que os técnicos formados pela Escola Técnica Tupy são absorvidos não apenas pela Fundação, mas também pelo parque industrial de Joinville, além de empresas paulistas.

A Escola Técnica Tupy funciona desde 1960 com os Cursos de Máquinas e Motores e Metalúrgica. Nesta Escola todos os alunos são bolsistas e aqueles mais destacados, dos terceiros e quartos anos, são considerados como empregados da empresa, percebendo salários completos. A escola está equipada com laboratórios químico e metalográfico, ambos dotados de aparelhos para análise de precisão; fundição para ensino de metalurgia; equipamento para fabricação de máquinas (doado pelo governo alemão em 1969); e outros equipamentos de ensino industrial.

Possue ainda, entre outras, uma bem equipada oficina

de tratamento térmico, com fornos nacionais e estrangeiros, onde podem ser feitas as mais variadas experiências com aços. A oficina funciona em prédio próprio, dentro do conjunto de pavilhões da Escola. Os trabalhos ali realizados visam dar conhecimentos práticos aos alunos, atendendo também encomendas de terceiros. Em Joinville várias firmas já se tem servido da oficina de tratamento térmico, contando entre elas a Hardt & Cia. Ltda, especializada em estruturas de ferro, e a CAVO do Brasil S.A. Indústria e Comércio, fabricante de instrumental odontológico.

Além da crescente oferta de emprego e das regalias extra-legais dadas à seus operários, técnicos e engenheiros, a empresa contribue expressivamente para o desenvolvimento social da comunidade através de diferentes formas de participação. Colabora, por exemplo, na preservação de um sambaquí, descoberto em suas terras por ocasião do desmatamento de uma área destinada a construção de casas populares à seus operários, protegendo aquele sítio arqueológico e fazendo seu cadastramento.

A Fundação mantém, também, servidores de menor idade, que são geralmente filhos de operários. Com esta preferência a indústria auxilia o aumento da renda familiar de seus assalariados.

Progressivamente têm evoluído os critérios de seleção e admissão de pessoal na empresa, chegando, modernamente, à realização de testes psicotécnicos, também efetuados para remanejamento de pessoal já empregado, no caso de reorganização de serviços, classificação para cursos internos, etc. Com a aplicação destes testes, é possível diminuir, teoricamente, o movimento de pessoal "turnover" ⁽¹⁴⁾ dentro da empresa, salvo pela existência de outros fatores envolvidos nesta movimentação. Dentro deste sistema, o operá-

riado ocupa lugar de importância no processo de relações humanas da empresa, reduz possíveis áreas de atritos e, de certa forma, incentiva a promoção.

Com o crescimento rápido da Fundação, ligado à política de desenvolvimento nacional, a procura de novos operários intensificou-se, extrapolando os limites municipais, conforme se depreende do quadro que se segue:

LEVANTAMENTO DE PESSOAL RECRUTADO DE 01/08/73 a 30/11/73.

CIDADE	Nº	CIDADE	Nº
Joinville	359	Tubarão	62
Araquari	69	Braço do Norte	17
São Francisco	116	São Ludgero	3
Garuva	18	São Martinho	6
Guaramirim	53	Rio Fortuna	6
Jaraguá do Sul	33	Major Gercino	15
Poço Grande	2	Massaranduba	15
Itapocú	3	Armazém	13
Barra Velha	57	Imaruí	71
Piçarras	10	Lauro Muller	66
Penha	8	Leoberto Leal	3
Corupá	9	Gravatal	35
Guaratuba	4	Orleães	21
Itajaí	68	Ascurra	13
Navegantes	12	Poço Redondo	4
Tijucas	37	Pescaria Brava	9

CIDADE	Nº	CIDADE	Nº
Canelinha	11	Ituporanga	16
Ilhota	41	Laguna	68
Biguaçu	10	Jaguaruna	23
Florianópolis	15	Urussanga	24
Brusque	33	Luiz Alves	16
Nova Trento	17	Siderópolis	13
Blumenau	23	Criciúma	59
Gaspar	7	Imbituba	19
Vidal Ramos	10	Ibirama	14
Taió	10	Presidente Getúlio	6
Timbó	8	Mafra	7
São João Batista	20	Içara	12
Camboriú	27	Botuverá	7
Itapema	3	Erval do Oeste	9
Rodeio	7	Indaial	13
São Bento do Sul	3	Guatá	7
Campo Alegre	3	Itaiópolis	7
Treze de Maio	20	Paulo Lopes	9
Angelina	6	Apiuna	3
Araranguá	5	Canoinhas	8
Porto Alegre	3	Grão Pará	6
Rio dos Cedros	9	Felipe Schmidt	3
Antonio Carlos	6	Palhoça	6
Curitibanos	5	Schroeder	6
Monte Castelo	4	Caçador	4

CIDADE	Nº	CIDADE	Nº
Rio Grande do Sul	14	Paraná	53
São Paulo	5	Rio de Janeiro	2
Bahia (Salvador)	1	Recife (PE)	1

Fonte: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

As regalias oferecidas aos trabalhadores aumentaram tanto que, aos operários que moram nas cidades vizinhas de São Francisco, Guaramirim, Barra Velha e outras, é oferecido condução gratuita. Evidencia-se, desta forma, estreito relacionamento entre a indústria, tipicamente urbana, e a zona rural periférica, que se estende em contínuo à outras cidades.

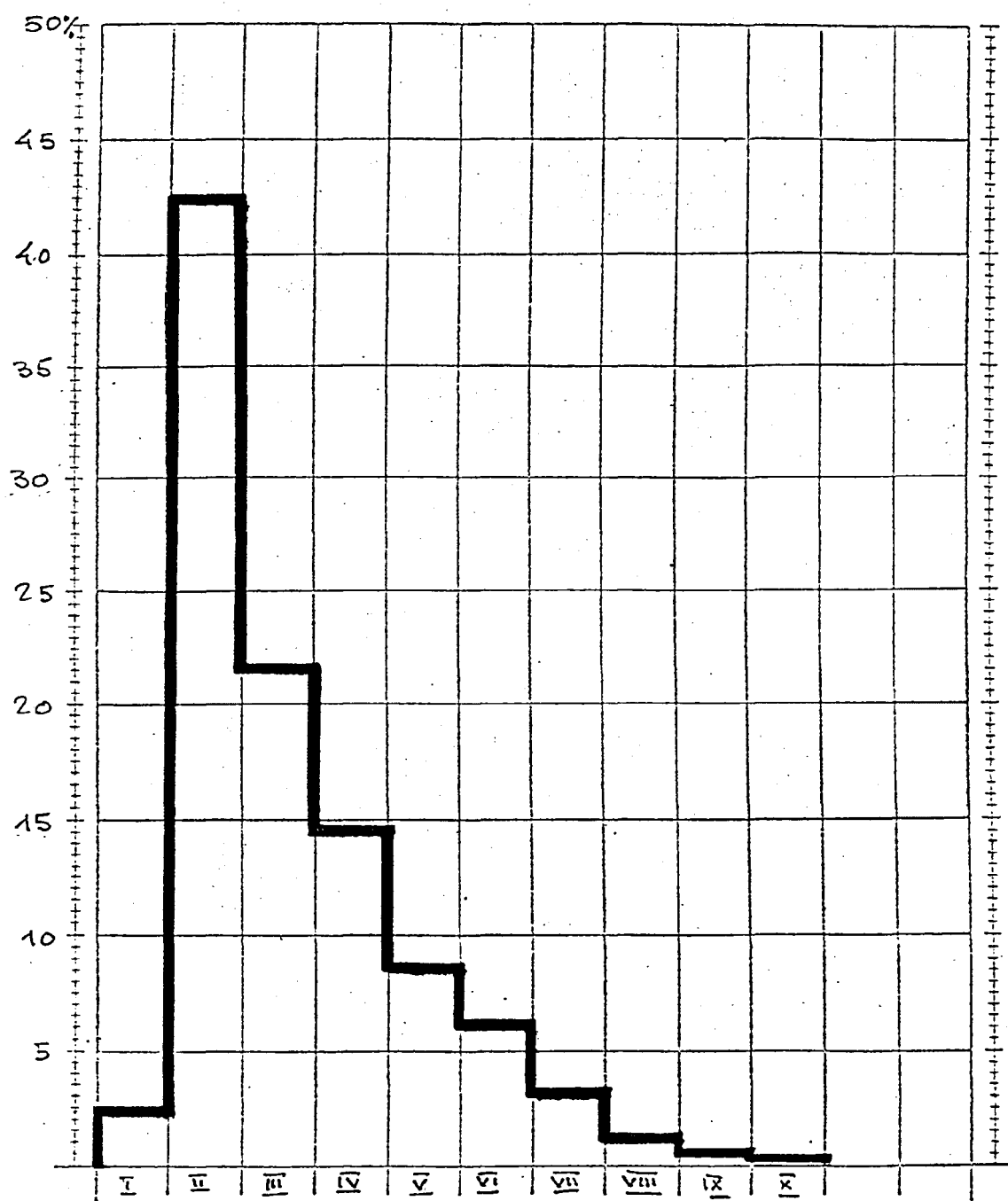
A Fundação, que até 1972 havia empregado mulheres apenas nos serviços burocráticos, após esta data, emprega-as também como operárias. O aumento crescente do número de operárias na indústria está exigindo, por sua vez, uma série de investimentos que demandam tempo, tais como alojamentos, vestiários e banheiros, fato que tem retardado esta iniciativa modernizante.

N O T A S

1. CORREIO TUPY. Joinville. Novembro, 1973. p. 13.
2. CORREIO TUPY. Boletim informativo. 1973. p. 5.

3. Declarações da professora Rosa Maria Beck da Secretaria de Educação, Florianópolis.

4. TURNOVER: Passagem de operários por diversas secções afim de estabelecer sua real adaptação.



IDADE MÉDIA : 28 ANOS

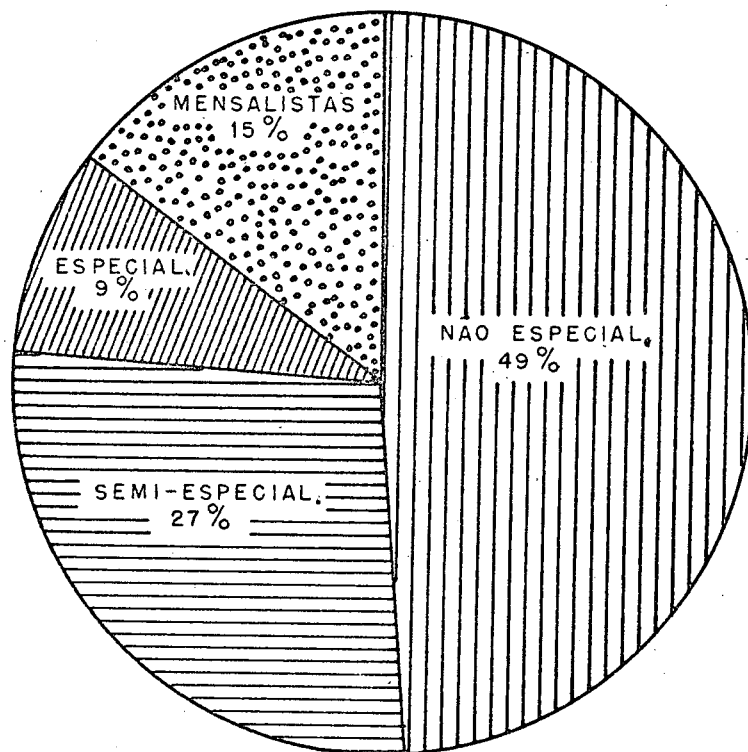
Tabela:

IDADE	0-18	19-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56-60	61-			
%	2,38	42,43	21,52	14,18	8,34	5,78	3,00	1,15	0,62	0,30			

CLASSIFICAÇÃO PROFISSIONAL DOS FUNCIONÁRIOS

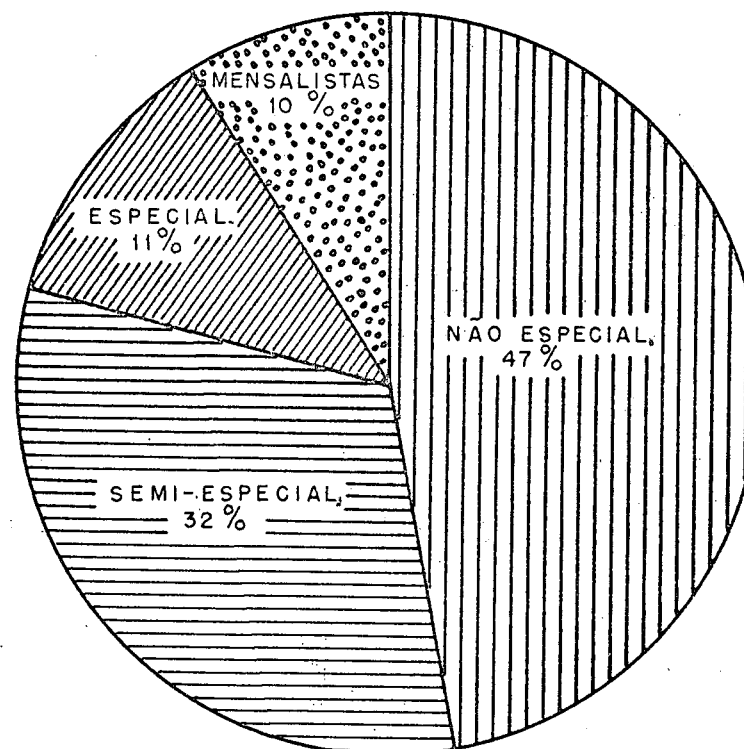
Mensalistas:- Feitores, Burocratas, Técnicos, Chefes, etc...

1973



REAL

1978

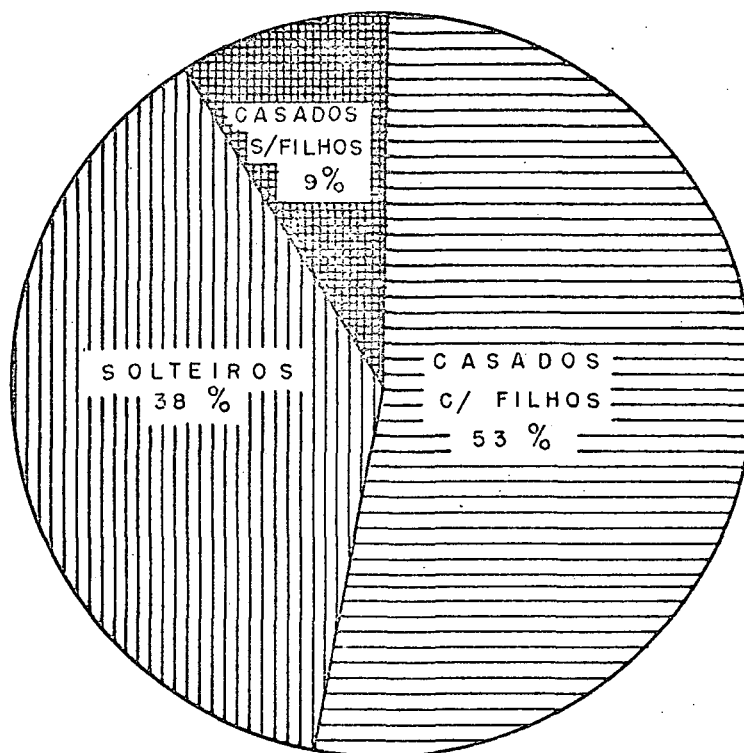


PROJEÇÃO

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO
TUPY S. A.

FUNÇÃOÁRIOS: DISTRIBUIÇÃO SOCIAL

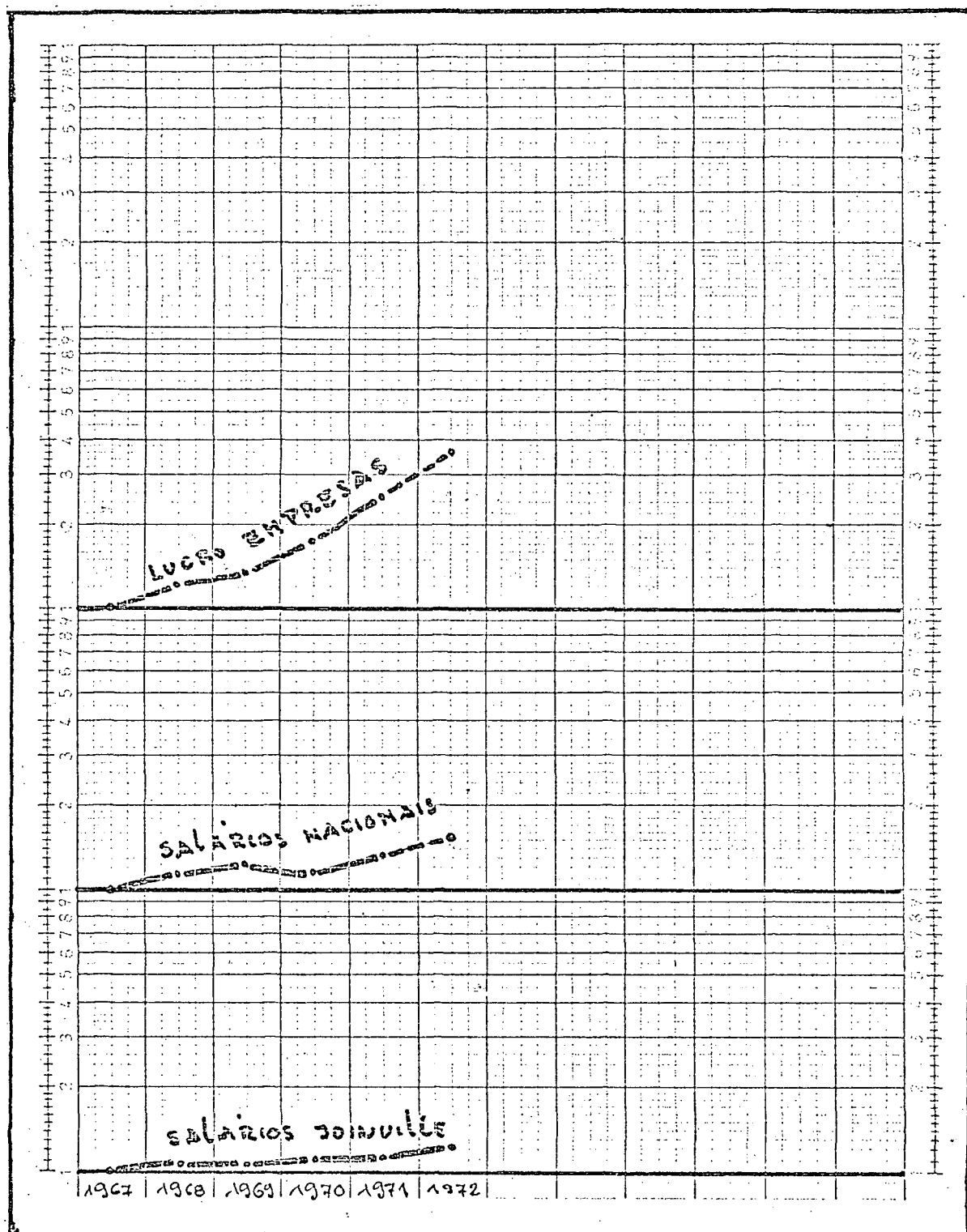
Agosto / 1973



FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDIÇÃO
TUPY S.A.

FUNDAÇÃO TUPY S.A.

ANÁLISE ECONÔMICA: CORRELAÇÃO ENTRE O LUCRO DAS EMPRESAS E SALÁRIOS
EM ÂMBITO NACIONAL COM OS SALÁRIOS PAGOS EM JOINVILLE



LUCRO EMPR.	100	123	136	174	218	360						
SAL. NAC.	100	114	123	118	132	155						
SAL. JOU.	100	105	107	111	112	123						

FONTE: DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA DA FUNDAÇÃO TUPY S.A.

C O N C L U S ã O

CONCLUSÕES

Dada a natureza desta dissertação, em que as conclusões não encerram apreciações críticas, estas terão estruturação sintética, na resposta final às hipóteses de trabalho preliminarmente formuladas.

Pelo que ficou caracterizado, pode-se concluir:

1. Da importância do comércio e industrialização consequente do mate na formação dos capitais que deram origem, em Joinville, ao aparecimento de variada tipologia industrial.
2. Da importância da estrada Dona Francisca e do Porto de São Francisco no processo de crescimento econômico da cidade de Joinville.
3. Da facilidade, em contínuo, da obtenção de mão-de-obra para a indústria, face aos excedentes da população rural.
4. Do papel representado pelo imigrante alemão e seus descendentes na mão-de-obra especializada.
5. Do espírito empresarial e da tendência mecanicista industrial de expressiva parcela da população joinvillense.
6. Da caracterização inicial de indústria familiar que teve a empresa Keller S.A., mais tarde Fundação TUPY S.A.
7. Da reconhecida tendência à industrialização, pela inversão de capitais, em Joinville, notadamente a partir de 1930, e do papel que neste contexto representou a Fundi

ção TUPY S.A.

8. Da visão empresarial de Albano Schmidt e sua posição consciente face à nova política econômica do País preconizada por Getúlio Vargas.
9. Do impacto que teve a Segunda Guerra Mundial sobre a economia do País, que se viu na contingência do esforço industrial para substituir importações (manufaturados em geral, peças e equipamentos).
10. Do papel representado pela Fundação no esforço de "substituição de importações."
11. Do papel representado pela indústria automobilística nacional a partir da década de 1950, atuando sobre pequenas empresas, responsáveis pela fabricação de auto-peças, e da integração da Fundação neste complexo industrial.
12. Sua expansão e consequente caracterização como grande empresa, formada por capitais exclusivamente nacionais; Sua importância na conjuntura econômica nacional e sua participação nos planos de desenvolvimento.
13. Da preocupação dos poderes públicos para com a empresa, apesar de privada, de tal sorte a modificar seu status anterior, de integração à política de substituição de importações, para outro, de formação de infra-estrutura industrial, capaz de ativar o desenvolvimento do País, caracterizada modernamente por vultosos empréstimos.
14. Do apoio dado pelo governo ao empresariado nacional, proporcionando-lhe condições de liderança em setores específicos, para que pudesse enfrentar, em igualdade de

condições, a concorrência em escala internacional.

15. Da ação governamental dirigindo forte massa de recursos para a industrialização de estados menos desenvolvidos, promovendo, assim, redução nos desequilíbrios regionais e melhor distribuição espacial da renda nacional.
16. Que o Estado, a partir de 1930, num crescendo, passa a adotar medidas de planejamento econômico, havendo uma participação cada vez mais intensa, de suas decisões, nas esferas das atividades produtivas industriais, caracterizadas modernamente pelos "Grupos Executivos", de que é exemplo na indústria automobilística o GEIA.
17. Que a Fundação desenvolveu expressiva participação comunitária (instrução, assistência social, recreação), atendendo também à formação de seus quadros técnicos e especializados.
18. Da importância dos mercados nacionais e estrangeiros no comércio de conexões, participando a empresa do esforço brasileiro de fomento às exportações, notadamente a partir do governo Garrastazú Médici.
19. Da expansão progressiva da empresa, tanto no ramo de ferro-maleável para a indústria automobilística, como no de conexões, deixando entrever perspectivas excelentes para o desenvolvimento regional do nordeste catariense e, num sentido mais amplo, integrando o Estado ao desenvolvimento nacional.
20. Que devido à sua necessidade de expansão, a empresa derivava, pouco a pouco, à diversificação de produção,

abrangendo nos dias de hoje várias empresas associadas, funcionando a Fundação TUPY S.A. dentro do grupo como empresa "holding".(1)

N O T A S

1. Empresa criada exclusivamente para administrar o ' grupo de indústrias associadas.

F O N T E S

B I B L I O G R A F I A

FONTES PRIMÁRIAS

ARQUIVO DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

a) CORRESPONDÊNCIAS

b) CONTAS CORRENTES

c) INFORMAÇÕES DE NATUREZA ECONÔMICA

d) ATAS

e) PROJETOS DE EXPANSÃO

• • •

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

1. ABREU, Alcides et ali. Ensaio Sobre a Economia Catarinense. Florianópolis, EDEME. 1970. 133p.
2. ALMEIDA, Hélio Romito de. A Influência Da Paisagem Física Na Organização Do Espaço Da Mediana E Baixa Bacia Do Itajaí-Açu. Florianópolis, Universidade Federal de Santa Catarina. 1974. 215p.
3. BACHA, Edmur Lisboa, et ali. Análise Governamental De Projetos De Investimentos No Brasil. Procedimentos e Recomendações. Rio de Janeiro, S.P.E.A. 1972.
4. BARROS, Frederico J. O. Robalinho & MODENESI, Rui Lyrio. Pequenas E Médias Indústrias. Análise Dos Problemas, Incentivos E Sua Contribuição Ao Desenvolvimento. Rio de Janeiro I.P.E.A. 1973. 192p.
5. BASBAUM, Leôncio. Caminhos Brasileiros do Desenvolvimento. São Paulo, Editora Fulgor. 1960. 291p.
6. BLASCHKE, Helga. Aspectos Político-Econômicos Do Governo Jânio Quadros. Florianópolis, Instituto Estadual de Educação. 1969. 31p.
7. BELLO, José Maria. História da República. 6 ed. São Paulo, Companhia Editora Nacional. 1969. 355p.
8. CARDOSO, Fernando Henrique. Empresário Industrial E Desenvolvimento Econômico No Brasil. 2.ed. São Paulo, Difusão Européia do Livro. 1972. 204p.
9. CARONE, Edgar. A Segunda República. São Paulo, Difusão Européia do Livro. 1972. 452p.

10. DEAN, Warren. A Industrialização de São Paulo. São Paulo, Difusão Européia do Livro. 1971. 269p.
11. DULLES, John W.F. Getúlio Vargas: Biografia Política. Rio de Janeiro, Editora Rines, 1967. 408p.
12. DUGUE, Hélio. As Contradições No Desenvolvimento Brasileiro. Rio de Janeiro, Editora Paralelo Ltda. 1972. 220p.
13. FRANK, Andrew Gunder, et ali. Urbanização E Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, Zahar. 1969. 199p.
14. FICKER, Carlos. História de Joinville. Subsídios Para a Crônica Da Colônia Dona Francisca. Joinville, Impressora Ipiranga Limitada. 1965. 447p.
15. FURTADO, Celso. Um Projeto Para o Brasil. 3ed. Rio de Janeiro, Editora Saga S.A. 1968. 133p.
16. FURTADO, Celso. Análise Do "Modelo" Brasileiro. 3ed. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira. 1972. 122p.
17. FURTADO, Celso. Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico. São Paulo, Companhia Editora Nacional. 1967. 262p.
18. FURTADO, Celso. Formação Econômica Do Brasil. Brasília, Editora Universidade de Brasília. 1963. 309p.
19. GRAHAN, Richard. Brasil: The National Period. Separata. 20p.
20. IANNI, Octávio. Estado e Planejamento Econômico no Brasil (1930 - 1970). Rio de Janeiro, Civilização Brasileira. 1971. 316p.
21. KOHLHEPP, Gerd. Industriegeographie des nordöstlichen Santa Catarina (Südbrasilien). Heidelberg, Im Selbstverlag des Geographischen Instituts der Universität Heidelberg. 1969. 402p.

22. LEFT, Nathaniel H. Uma Perspectiva a Longo Prazo do Desenvolvimento e do Subdesenvolvimento Brasileiro. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, 26 (3): 147 - 168, Jul.Set. 1972.
23. LIMA, Heitor Ferreira. História Político-Econômica e Industrial do Brasil. São Paulo, Brasiliana. 1970. 422p.
24. LUZ, Nícia Vilela e PELAEZ, Carlos Manuel. Economia e História: O Encontro entre os Dois Campos do Conhecimento. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 23 (3): 273 - 301. Jul. Set. 1972.
25. LUZ, Nícia Vilela. Aspectos do Nacionalismo Brasileiro. Os Esforços em Pról da Nacionalização. Revista de História, São Paulo, Separata: 1957, 1958, 1959.
26. LUZ, Nícia Vilela. A Década de 1920 e suas Crises. Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, São Paulo, (6). Separata. 1969.
27. MAGALHÃES, Sérgio. "Problema do Desenvolvimento Econômico". Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira S.A. 1960. 282p.
28. MAMIGONIAN, Armem. Estudos Geográficos das Indústrias de Blumenu. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, XXI(3)
29. MATTOS, Jacinto Antônio de. Colonização do Estado de Santa Catarina. Dados Históricos e Estatísticos 1640 - 1916. Florianópolis, Typographia D'odia. 1917. 214p.
30. MAURO, Frédéric. História Econômica Mundial. 1790 - 1970. Rio de Janeiro, Zahar. 1973. 506p.
31. MAURO, Frédéric. Nova História e Novo Mundo. São Paulo, Editora Perspectiva. 1969. 286p.

32. MAURO, Frédéric. Da História Seriada Ou Estatística a História Frequencial Ou Estrutural. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, 26, (3): 303-310, Jul.Set. 1972.
33. MONT'ALEGRE, Omer. "Capital E Capitalismo" No Brasil. Rio de Janeiro, Editora Expressão e Cultura. 1972. 437p.
34. NIVEAU, Maurice. História dos Fatos Econômicos Contemporâneos. São Paulo, Difusão Européia do Livro. 1969. 539p.
35. NOGUEIRA, Denio e PELAEZ, Carlos Manuel. Introdução: Ensaio sobre a Economia Brasileira 1822 - 1972. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, 26, (3): 11-83, Jul.Set. 1972.
36. OLIVEIRA, Plácido Olympio de. Centenário de Joinville 1851-9 de março - 1951. Curitiba, Gráfica Mundial Limitada. 1951. 322p.
37. PELAEZ, Carlos Manuel. História da Industrialização Brasileira. Rio de Janeiro, Editora Paralelo Ltda. 1972. 220p.
38. PEREIRA, L.C. Bresser. Desenvolvimento e Crise no Brasil. 3 ed. Rio de Janeiro, Zahar. 1968. 233p.
39. PEREIRA, Luiz. Estudos sobre o Brasil Contemporâneo. São Paulo, Livraria Pioneira Editora. 1971. 219p.
40. PERROUX, François, L'Economie du XX éme Siècle. Paris, P.U.F. 1964.
41. RODRIGUES, José Albertino. Sindicato e Desenvolvimento no Brasil, São Paulo. Difusão Européia do Livro. 1968. 215p.
42. RODRIGUES, Leoncio. Conflito Industrial e Sindicalismo no Brasil. São Paulo, Difusão Européia do Livro. 1966. 222p.
43. ROLL, Eric. História das Doutrinas Econômicas. São Paulo. Companhia Editora Nacional. 1972. 539p.

44. SEYFERTH, Giralda. A Colonização no Vale do Itajaí Mirim: Um Estudo de Desenvolvimento Econômico. Rio de Janeiro. Museu Nacional, 1973. 159p.
45. SILVA, J. Ferreira. História de Blumenau. Florianópolis. EDENE. 1972. 380p.
46. SIMONSEN, Roberto. Evolução Industrial do Brasil e outros Estudos. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1973. 479p.
47. SIMONSEN, Roberto. História Econômica do Brasil (1500 - 1820). 6 ed. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1969. 475p.
48. SODRÉ, Nelson Werneck. Formação Histórica do Brasil. 5 ed. São Paulo, Editora Brasiliense, 1970. 415p.
49. STALEY, Eugene & MORSE, Richard. Industrialização E Desenvolvimento. A Pequena Indústria Moderna Para Países Em Desenvolvimento. São Paulo, Editora Atlas S.A. 1971. 541p.
50. YOUNG, Jordan M. Brasil 1954 - 1964. Fim De Um Ciclo Civil. Rio de Janeiro, Editora Nova Fronteira, 1974. 227p.
51. TAVARES, Maria da Conceição. O Processo De Substituição De Importações Como Modelo De Desenvolvimento. Recente Na América Latina. São Paulo, Instituto Latino - Americano De Planejamento Econômica E Social. CEPAL/BNDE, 1966.
52. VILLELA, Anibal Villanova & SUZIGAN, Wilson. Política do Governo E Crescimento Da Economia Brasileira 1889 - 1945. Rio de Janeiro, IPEA, 1973. 467p.
53. VIANA, Cibilis da Rocha. Estatística Do Desenvolvimento Brasileiro. Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira. 1967. 158p.
54. WILLIEMS, Emílio. A Aculturação Dos Alemães No Brasil. Estudo Antropológico Dos Imigrantes Alemães E Seus Descendentes No Brasil. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1946. 609p.

D A D O S C O M P L E M E N T A R E S

O MUNICÍPIO E A CIDADE INDUSTRIAL DE JOINVILLE

1. O Sítio Geográfico

Encontra-se o município de Joinville em plena região de planície aberta, onde o norte e oeste têm por limite uma série de pequenas elevações.

Limita-se ao norte com Campo Alegre e São Francisco do Sul; a leste com São Francisco do Sul, Araquari, Massaranduba (Guaramirim); ao sul com Guaramirim e Jaraguá do Sul; a oeste com Jaraguá do Sul e Campo Alegre.

Esta em ligação fluvial (rio Cachoeira) com o canal que dá acesso ao porto de São Francisco do Sul. Por este porto são exportados os produtos fabricados pelas indústrias Joinvillenses e também por ele chegam diversos produtos de grande consumo, quais sejam: açúcar, trigo em grão, sal, matérias primas, máquinas ferragens, etc.

De modo geral, o sítio é plano e de terrenos baixos. A altitude média é de 4 metros.

Não existem obstáculos sérios à expansão física da cidade, que se caracteriza por uma rede urbana de base ortogonal, com ruas largas e de fácil acesso.

2. População e Área

A área da cidade é de 60 Km² e a de todo o município chega a 1.126 Km². A população eleva-se a 126.559 pessoas.⁽¹⁾ O forte crescimento demográfico demonstrado não é apenas vegetativo, mas, também, devido à importância de mão-de-obra, mediante crescente

oferta de empregos no setor da economia.

3. O Setor Terciário

O comércio citadino é bem diversificado, contando, aproximadamente, 1117 estabelecimentos, entre varejistas e atacadistas.⁽²⁾ Tem condições para transformar-se em um verdadeiro comércio de base regional. O município arrecadou, em 1972, R\$ 50.601.243,00 para a União, R\$ 43.609.778,00 para o Estado e R\$ 14.470.227,00 para os cofres municipais.⁽³⁾

Sua rede bancária comporta 19 bancos que, em 1971, alcançou em depósitos R\$ 79.371.000,00, com uma aplicação de R\$ 97.960.000,00, relacionando entre aplicação e depósito a razão de 1:24 o movimento bancário é o 2º do Estado, tanto em depósito quanto em aplicação.⁽⁴⁾

Sua expressão em serviços assim se traduz:⁽⁵⁾

Eletricidade	-	20.989 instalações
Água	-	13.738 instalações
Esgoto	-	13.788 instalações
Telefones	-	3.600 aparelhos
Hospitais	-	5 com 560 leitos
Eleitores	-	52.477 constituindo no maior contingente do Estado.

Alunos (ensino fundamental)	-	33.065
Alunos (ensino superior)	-	1.300
Faculdade	- em número de	5
Jornais diários	- em número de	2
Emissora de rádio difusão	- em número de	2
Canal de TV direto	- em número de	1
Biblioteca	- em número de	1 (com 30.500 livros)

Museus - em número de 3

Associações esportivas, recreativas e culturais - em número de 50. (6)

4. O Setor Secundário

Joinville impressiona pelo ritmo de desenvolvimento industrial expresso nos últimos anos.

Estão em atividade presentemente cerca de 510 fábricas, 12 delas com mais de 160 empregados, e aproximadamente 180 com número variando entre 20 e 100. O total de trabalhadores ultrapassa a 18.500. (7) Destacam-se entre suas indústrias as metalurgias, têxteis, mecânicas, químicas, farmacêuticas e, entre elas, a Fundição TUPY S.A., que se constitui na maior indústria da América do Sul, no gênero, com expressiva representação econômica no Estado e crescente saldo de exportações.

O potencial industrial de Joinville estabelece relações de ordem variada que a vinculam aos centros urbanos próximos, notadamente às cidades de São Francisco do Sul e Itajaí, cujos portos são escoadouros de seus manufaturados e entrada de suas matérias primas.

5. O Setor Primário

Apesar de sua importância maior aparecer como centro industrial, Joinville congrega em suas adjacências expressiva atividade agropecuária de base tradicional e que ultimamente vem perdendo mão-de-obra em decorrência do surto industrial da cidade. São 1.314 estabelecimentos de predominância pastoril, onde existem 111.000 cabeças de gado bovino e outro tanto de suíno, além de expressivo desenvolvimento da avicultura (153.000 unidades). (8)

A produção extrativa da madeira está muito espalhada no

município. É em Joinville que está sediada a Delegacia Regional do Instituto Nacional do Pinho, bem como a Delegacia Regional do Instituto Nacional do Mate, que comercializa a produção dos municípios de Canoinhas, Mafra, Campo Alegre, São Bento do Sul e outros mais serranos.

A produção agrícola de maior vulto é a do arroz, de que Joinville é um dos grandes produtores do Estado. Planta-se ainda em menor escala a mandioca, o feijão, o milho e a batata; mas a produção desses produtos não chega para abastecer o consumo interno do município. Somente o arroz é, no caso, produto de exportação. Há transferência, em contínuo, de mão-de-obra da agricultura para a produção extrativa da madeira e para as fábricas.

6. O Sistema Viário

A estrada federal BR 101 passa ao lado da cidade, colocando-a em conexão com Curitiba, cuja distância é de 132 km, e Florianópolis, 175 km distante. Estradas estaduais de maior importância são: SC 21, ligando Joinville e Campo Alegre, São Bento, Mafra, Porto União; e SC 32, ligando Joinville a São Francisco do Sul, esta última em conexão com a rede ferroviária federal no ramal tronco Sul, ligada inclusive, a São Francisco do Sul.

O município usufrui de tráfego aéreo regular com Florianópolis e os demais estados do país, feito por duas companhias, Transbrasil e Varig. Conta ainda com ligação fluvial com o porto de São Francisco do Sul, distante 44 km.

7. Importância de Joinville como Polo Dinâmico de Crescimento

O crescimento econômico de uma região, país ou estado, manifesta-se em certos pontos que são chamados de polos de crescimen

to, condicionado pelo aparecimento de uma indústria motriz, ou seja, indústria que realiza a separação dos fatores de produção, provoca a concentração de capitais sob um mesmo poder e decompõe tecnicamente as tarefas e a mecanização.⁽⁹⁾

O parque industrial de Joinville caracteriza-se pela presença de indústrias que, por seu tamanho e importância, podem ser consideradas como motrizes, destacando-se entre elas a Fundação TUPY S.A.

Este parque industrial, pelas múltiplas relações regionais de causa e efeito, imprime à região um ritmo extremamente dinâmico de que são expressões correlatas as cidades portuárias de São Francisco do Sul e Itajaí. De tal fato decorre uma característica regional de crescimento, desenvolvimento acelerador, entre fatores, do progresso sócio-econômico do Estado de Santa Catarina, estreitamente vinculado, pela proximidade geográfica, à economia do Estado vizinho do Paraná. No conjunto, entretanto, todo processo de desenvolvimento do Brasil meridional está polarizado à cidade de São Paulo.

N O T A S

1. ASSOCIAÇÃO DOS DIPLOMADOS DA ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA. op.cit. p. 26.
2. Ibidem p. 27.
3. Ibidem p. 28.
4. Ibidem p. 30.
5. Informativo da Fundação TUPY p. 3.

6. Ibidem p. 4.
7. Ibidem p. 8.
8. ASSOCIAÇÃO DOS DIPLOMADOS DA ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA. op.cit.
p. 32.
9. PERROUX, François. L'Economie du XX ém Siéde Paris. 1964.p.144.

BIOGRAFIA DOS PRIMEIROS DIRIGENTES DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

Albano Schmidt, nasceu em Joinville em 1896, tendo falecido em 24 de abril de 1958. O tronco de sua família no Brasil remonta a 1868, com seu avô Eugênio Schmidt, nascido na Rússia Imperial e formado em Farmácia na Alemanha, que chegou a ocupar na Colônia alguns cargos públicos, como, por exemplo, o de intendente municipal. Cedo entrou Albano Schmidt na vida do trabalho, fez seus estudos na antiga escola alemã, passou a trabalhar na firma ARP angariou amizade com o chefe da fábrica em Joinville, Max Keller, que reconhecendo sua capacidade e qualidade de administrador, fora do comum, convidou-o a dirigir a parte comercial da fundição e oficina mecânica de ENTERLEIN KELLER & Cia., da qual era sócio, tornando-o, por sua vez sócio e gerente. Anteriormente fora Albano Schmidt funcionário da Firma ARP no Rio de Janeiro, que lhe deu oportunidade de conhecer melhor o comércio de importação e exportação, e os setores mais bem desenvolvidos da economia interna e externa do país, bem como, fabricantes de bens de consumo e de capital, obtendo como resultado grande experiência. Permaneceu gerente da ENTERLEIN KELLER até 1935, quando ocorreu a Hermann Metz, também funcionário da KELLER & Cia, a idéia de fabricar conexões, que até então provinham dos E.E.U.U. (1)

Hermann Metz, nasceu em Joinville em 1896 tendo falecido em 27 de novembro de 1972. A seu gênio inventivo deve a TUPY em seus primórdios, a idealização de equipamentos engenhosos, impossível de adquirir na época.

Desempenhava na empresa o papel de responsável de todos os

serviços técnicos.

Não havendo quem o auxiliasse na elaboração dos projetos de novas máquinas, fornos de recozimento, zincagem, ferramenta de corte para usinagem e outros mais, Metz, legítimo pioneiro, era obrigado a projetar tudo. Desta maneira, as primeiras máquinas da Fundição foram construídas "in loco" e, algumas de suas "máquinas" até pouco tempo ainda produziam. Aplicou Metz sua imaginação para adaptar e juntar coisas, que iriam redundar em inventos que funcionavam e produziam. Quando se construiu a primeira estrada, desde a fábrica Boa Vista até o porto do mesmo nome, surgiu o problema da condução, que foi solucionado por Metz da seguinte forma: na picada então existente puseram-se trilhos e com o motor de um velhoro "FORD A" nasceu uma locomotiva que cumpriu, com êxito, sua finalidade. Por intermédio dela foi possível o transporte de materiais necessários à obra do porto, como, por sua vez, por ela foram trazidos as primeiras levas de materiais usados na construção da indústria. Hermann Metz já se encontrava, desde 1924, nas indústrias anteriores à criação da TUPY S.A. Diretor da Fundição por decênios, retirou-se somente em 1969. (2)

Arno Schwartz, conhecido como o "velho Schwartz", iniciou suas atividades no setor metalúrgico, em 1913, ainda menino, como aprendiz de fundição numa das antecessoras da TUPY, a firma BIRCKHOLZ KLIMMECK. De início, trabalhou só com bronze. Oito anos após encontrava-se na posição de contra-mestre e, logo a seguir, de mestre de fundição na firma KELLER & Cia. Por espaço de ano e meio trabalhou em fundição de bronze e em mecânica no interior de São Paulo e, por igual tempo, esteve ligado à firma MULLER & FILHOS de Curitiba, também no ramo metalúrgico, tornando-se posteriormente um dos fundadores da TUPY S.A. (3)

N O T A S

1. Album de comemoração dos 25 anos de Fundação TUPY S.A.
2. Ibidem
3. Ibidem.

PROJETO DE EXPANSÃO DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

Do plano de inversões exigido pelo projeto em 1958 constava que os investimentos, expressos em moeda nacional, orçariam em cerca de 150 milhões de cruzeiros, sendo que 57,7 milhões já haviam sido investidos com recursos próprios e 72 milhões ainda deviam ser investidos.

Os terrenos formavam o investimento da empresa com recurso próprio:

a) - A empresa já possuía área muito grande não construída no Bairro "Boa Vista", não havendo portanto necessidade de investimento em compra de terreno.

b) - Com terraplanagem e a construção de um poço artesiano haviam sido dispendido @ 2.525.558,00.

c) - Com a edificação do prédio de "Acabamento Mecânico", foram dispendidos @ 15.944,052,00.

d) - Com a compra de máquinas de fabricação nacional foram investidos @ 15.169.968,00.

e) - Com a compra de equipamentos estrangeiros, pelo sistema de licitação normal das Bolsas, foram adquiridos equipamentos e máquinas no valor de US\$ 57.487,00, que convertidos à base de cruzeiros (na época @ 280,00 por dólar, agio na base de 160 cruzeiros, mais câmbio oficial a @ 18,82 e mais direitos alfandegários, etc., 40%) perfaziam @ 18.986.360,00.

f) - Com a construção de 6 fornos elétricos de recozimento com capacidade de 50 toneladas por mês @ 2.160.000,00.

g) - Na realização da 1ª etapa da nova linha de alta ten-

são foram dispendidos @ 2.524.814,10

h) - Grupo Diesel - gerador, de emergência. "DEUTZ OTTO" com 105 HP ou 95 KW, destinado a garantir o funcionamento ininterrupto de determinados equipamentos, para quando houvesse interrupção de fornecimento da concessionária EMPRESUL, por acidentes ou qualquer outro motivo @ 500.000,00.

j) - O total investido foi de @ 57.730.752,30.

Quanto aos investimentos em equipamentos fabricados no país, se fazia necessário:

1º) Paredes, janelas, pisos, instalações de condutores de eletricidade, etc., no prédio de "Acabamento Mecânico" @ 5.000.000,00..

2º) Um forno-tunel de recozimento igual o que já havia sido construído em 1955 - 1956, com capacidade para 300 toneladas por mês, constantes de:

- a) fundamentos e trilhos @ 585.000,00
- b) ferro propriamente dito @ 4.802,696,00
- c) vagões de 30 toneladas para trafegar -
através do forno @ 3.619.200,00
- d) sistema alimentador de gás @ 394.560,00

3º) 6 fornos elétricos de recozimento com capacidade global para 50 toneladas por mês, de construção própria, iguais aos 6 fornos cuja montagem estava sendo concluída e cujo custo era de @ 2.160.000,00.

4º) Um transformador de 750 KW, trifásico, tensão primária 5.300 - 5.700 - 6.000 - 6.300 / 231 Volts. @ 698.650,00.

5º) 2 transformadores com capacidade de 1.500 KVA cada um trifásico, tensão primária 34.700 - 35.600 - 36.500 - 37.400 -

38.300 / 6.500 Volts a € 4.043.800,00.

6ª) Estação de transformador, inclusive quadros de controle € 1.500.000,00.

7ª) Despesas diversas e imprevistas - € 25.000.000,00.

8ª) Parcela destinada para a elevação de preços no decorrer de 10 meses - € 2.500.000,00.

9ª) Total - € 29.004.178,00.

Investimentos que seriam feitos nos países de procedência estrangeira:

1ª) Importações a serem feitas na Alemanha Ocidental, € 39.321.000,00.

2ª) Importações que deveriam ser feitas de países de moedas inconversíveis (Tchecoslováquia, Polônia, Alemanha Oriental ou Iugoslávia) € 34.341.000,00.

3ª) Total de investimentos € 343.662.000,00.

Os recursos necessários para a Fundação levar a termo os seus investimentos foram obtidos da seguinte forma:

€ 57.730.752,30 - já haviam sido investidos de lucros apurados com a fábrica de conexões durante o ano de 1958, e no decorrer do 1º semestre de 1959. Para tanto, a Assembléia Geral Ordinária havia aprovado a transferência da parcela de € 36.000.000,00 para a conta de "Fundo de Reserva".

€ 9.321.000,00 - valor do financiamento em moeda estrangeira obtida da firma FRRD - DADE.

€ 63.345.178,00 - concedidos através de financiamento que compreendia basicamente duas parcelas distintas:

1) - A de € 34.341.000,00, valor de conversão ao câmbio de custo do equipamento de UR\$ 343.410,00 importadas de países

de áreas não conversível.

2) - 4 parcelas de R\$ 29.004.178,00 para aquisição de máquinas e equipamentos no mercado nacional, cuja compra primitivamente se pretendia fazer com recursos próprios, mas face a retraimento verificado no mercado de conexões, foi necessário o empréstimo.

R\$ 130.396.930,00 - Total da inversão em bens fixos. (1)

N O T A S

1. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Plano de Expansão "Informações de natureza econômica."

OBRAS DE EXPANSÃO

a) Adaptação do prédio para funcionamento de nova fundição de ferro maleável preto.

b) Construção de um prédio para "Acabamento mecânico" com área de 5.500 m², onde iriam funcionar diversas seções em que seriam feitas as operações de acabamento das peças fundidas tais como: esmerilhamento, calibração, usinagem, etc.

c) Construção de uma linha de transmissão de energia elétrica de 36.000 volts e capacidade de transmissão de 5.600 KW.

d) Instalação de uma fundição de ferro maleável preto, que funciona paralelamente à fundição de ferro maleável branco que já existia.

Para a projetada fundição de ferro maleável preto, destinam-se equipamentos, todos constantes de um plano aprovado pelo G.E.I.A.:

1) - Forno elétrico de fusão, com capacidade de 3 toneladas.

2) - Um forno cubilô que a indústria já possuía para trabalhar pelo processo duplex.

3) - Equipamento estacionário de preparação de areia, com capacidade de 12 m³/h.

4) - Equipamento móvel de preparação de areia, com capacidade de 8 m³/h.

5) - Uma máquina de limpeza a jato com capacidade de 1.200 Kg.

6) - 3 máquinas de limpeza a jato tipo "Wheelabrators". Ca

pacidade de cada máquina: 400 Kg.

7) - 2 compressores de ar, com capacidade de 1.220 m³/h cada um.

8) - 20 máquinas de moldar semi-automática.

9) - 2.000 caixas de moldas.

10) - Numerosos outros equipamentos de custo menor, cuja numeração seria fastidiosa.

e) Construção de outro forno-túnel de tratamento térmico, com capacidade de 300 toneladas mensais, na seção de recozimento, que então tinha forno-túnel de igual capacidade, devendo ser esclarecido que o prédio correspondente e respectivas instalações quando construído em 1956, já o fora prevendo a duplicação da capacidade de uma segunda etapa.

f) Instalação de 12 fornos elétricos de recozimento com capacidade global mensal de 100 toneladas, de construção própria, já estavam sendo instaladas como primeira etapa. (1)

N O T A S

1. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Projeto de modernização e ampliação da firma. "Informações de natureza econômica."

TIPOS DE FERRO MALEÁVEL

Dentre o ferro maleável os materiais produziros são:

Maleável preto ferrítico - Ferro maleável é um material do sistema ferro-carbono-silício cuja composição química é escolhida, principalmente quanto aos teores de carbono e silício, de tal modo que é obtido sem precipitação de grafita durante a solidificação (Ledeburítico). O Posterior recozimento necessário para decomposição dos carbonetos de ferro (Fe_3C) é que permite a fabricação dos diferentes tipos de maleável. O tipo ferrítico é constituído de grafita uniformemente distribuída sobre uma matriz ferrítica.

Maleável preto perlítico - São produzidas diversas classes, obtidas através de tratamentos térmicos, específicos para cada uma delas, a fim de obter uma matriz constituída de porcentagem variável de perlita globular e grafita. Este material, nas classes de resistência mais elevada, substitui o próprio aço. Devido à sua elevada relação, resistência à fadiga, resistência à tração, é particularmente indicado para peças de alta responsabilidade.

Maleável branco - Obtido por um tratamento térmico especial em atmosfera descarbonetante, controlada rigorosamente. A redução dos teores de carbono pode atingir valores que permitem, inclusive, que este material seja perfeitamente soldável. A matriz é perlítica lamelar nas espessuras finas.

Ferro nodular ferrítico - No sistema ferro-carbono-silício, composições determinadas permitem obter, mediante tratamento especial, um material que apresenta a grafita sob a forma esférica (nodular) numa matriz ferrítica, já no estado bruto de fusão. É exata

mente devido ao formato da grafita que êste material apresenta propriedades excelentes, como alta resistência aliada a um alto alongamento.

Ferro nodular perlítico - Diversas classes são fabricadas, variando os valores de resistência, que podem atingir índices semelhantes ao do aço. Através de uma composição química perfeitamente controlada e variações nos tempos de resfriamento do material, obtêm-se matrizes com diferentes quantidades de perlita, características de cada classe. A alta usinabilidade é o que caracteriza êste material quando comparado com outros de mesma resistência.

Ferro fundido cinzento - Trata-se de um material bruto de fusão que, por composição química convenientemente estabelecida e velocidade de resfriamento controlada, apresenta a maior parte do carbono sob a forma de grafita lamelar numa matriz perlítica homogênea. É uma classe especial, de propriedades bem definidas, aliando boa resistência mecânica, excelente usinabilidade e facilidade de fundição. (1)

N O T A

1. Informativo da Fundição TUPY S.A. 1973.

SUCATA

A sucata é uma matéria prima que advém de vários processos ou gerações, portanto traz consigo uma série de complexidade:

a) Sucata interna ou de usina ("circulating-serap") - é a sucata gerada dentro das usinas siderúrgicas e fundição de aço durante a produção e transformação do aço em laminados e em peças fundidas;

b) Sucata de processamento (prompt industrial serap) É a oriunda de transformação e incorporação dos produtos siderúrgicos bem diversos.

c) Sucata de obsolescência (obsolescence serap) - É aquela que resulta da retirada de uso das manufaturas que atingem o final de sua vida útil. Sua quantificação é função da vida dos bens postos em uso, do componente em ação destes bens e da recuperabilidade da sucata gerada no equipamento ou veículo obsoleto. ⁽¹⁾

N O T A S

1. Diagnóstico sobre a aquisição de sucata. Estudo feito pela empresa Tecnometal para a Fundição TUPY S.A; Secção de importação.

A N E X O S

TRANSCRIÇÃO DE DOCUMENTOS

CERTIDÃO DE CONSTITUIÇÃO DA SOCIEDADE ANÔNIMA FUNDIÇÃO TUPY S.A.

Certifico em virtude do despacho do Sr. Presidente da Junta Comercial, exarado no requerimento sob número mil novecentos e trinta e sete (1.937), datado em vinte (20) de julho do corrente ano do senhor Diretor-presidente da Fundação TUPY S.A., residente em Joinville, neste Estado, que dos documentos registrados e arquivados nesta Junta Comercial do Estado, consta uma Escritura pública de constituição de sociedade anônima Fundação TUPY S/A., com sede em Joinville, neste Estado, passada pelo Tabelião Rodrigo de Oliveira Lobo da mesma cidade de Joinville que tem o teor seguinte: 1ª via - Ass.: João Tolentino Júnior - Secretário - 2040 (196-200) RODRIGO DE OLIVEIRA LOBO - 1º Tabelião de Notas - Cartório à praça Maestro Gomes nº 41 JOINVILLE - SANTA CATARINA - BRASIL -- Livro nº 56 - fls. 94v/98. - TRASLADO da Escritura Pública de constituição de sociedade: - Saibam quantos esta pública Escritura de constituição de sociedade anônima virem, que aos quinze dias do mês de Fevereiro de mil novecentos e trinta e oito, nesta cidade de Joinville, Estado de Santa Catarina, em seu cartório compareceram presentes perante mil tabelião, por me ser esta escritura distribuída pelo bilhete de distribuição nº 16.735, partes entre si juntas, avindas e contratadas, outorgantes, reciprocamente outorgados, a saber: - ALBANO SCHMIDT, brasileiro, casado, industrial; ADELE EMMA SCHMIDT, brasileira, casada, autorizada a comerciar pela escritura pública lavrada em minhas notas, neste mesmo livro à fls. 90v91; PAULO MAX KELLER, brasileiro, casado, industrial; CLARA LUIZA KELLER, brasileira, casada, autorizada a comerciar conforme

escritura pública lavrada em minhas notas, neste mesmo livro de notas à fls. 91v92; HERMAN METZ, brasileiro, casado, industrial ; VERA METZ, brasileira, casada, autorizada a comerciar, conforme escritura pública lavrada em minhas notas, neste mesmo livro à fls. 92/92v., e EUGÊNIO SCHMIDT, brasileiro, solteiro, todos residentes nesta cidade, seus conhecidos e das duas testemunhas presentes no fim nomeadas e assinadas, de que dou fé. - Em presença das mesmas me foi dito por todos, falando cada um por sua vez, que, em sucessão à sociedade em nome coletivo que sob a firma ou razão social de Keller & Cia. que gira nesta praça, resolveram constituir uma sociedade anônima, com sede e foro nesta cidade de Joinville, e com a denominação "Fundição TUPY S.A." e com o capital de Rs . 750:000\$000 (setecentos e cinquenta contos de réis), dividido em setecentos e cinquenta ações (750) ações ao portador, de Rs . 1:000\$000 (um conto de réis) cada uma, tendo a sociedade por fim a exploração de indústria metalúrgica. - Disseram mais os outorgantes reciprocamente outorgados que a sociedade anônima, que ora constituem, se regerá pelos Estatutos adiante transcritos e que foram lidos, aceitos e ratificados neste ato, estando por todos eles assinados. - "ESTATUTOS DA FUNDIÇÃO TUPY S.A.". Capítulo I (Da denominação, sede duração e objeto) - Artigo 1º: Sob a denominação de "Fundição TUPY S.A.", fica constituída uma sociedade anônima, que será regida por estes estatutos e, nos casos omissos, pela legislação em vigor, na parte em que lhe fôr aplicável. - Art. 2º: - A sede da sociedade, para todos os efeitos legais, é nesta cidade de Joinville, Estado de Santa Catarina, podendo a diretoria da sociedade criar as filiais ou agências que julgar necessárias ao desenvolvimento social. Art. 3º: - O prazo de duração da sociedade é

por tempo indeterminado. - Art. 4º: - A sociedade têm por objeto a exploração da indústria metalúrgica.. - Capítulo II: - (Do capital social) - Art. 5º: - O capital da sociedade é de setecentos e cinquenta contos de réis (Rs. 750:000\$000), dividido em 750 (setecentos e cincoenta) ações ao portador do valor de um conto de réis (Rs. 1:000\$000) cada uma, integralizadas no ato da subscrição. - Art. 6º: - As ações são indivisíveis em relação à sociedade. Art. 7º: - As ações não poderão ser vendidas ou negociadas, sem que previamente seja consultada a diretoria, sobre si entre os acionistas que sempre terão a preferência, há quem queira adquirir tais ações, podendo o interessado usar deste direito dentro de 30 dias. - Capítulo III - (Da assembleia geral) - Art. 8º: - Anualmente, até 30 de abril, reunir-se-á a assembleia geral ordinária dos acionistas. As assembleias gerais extraordinárias serão convocadas com antecedência de oito dias, pelo menos, por anuncio em Jornal local, ou senão no Diário Oficial do Estado. - Art. 9º: - As assembleias serão presididas pelo gerente, ou, no impedimento deste, pelo acionista que fôr eleito ou aclamado na ocasião. - O presidente da Assembleia designará um acionista como secretário. - Art. 10º: - Nas assembleias se guardarão as normas de uso geral, observadas as disposições de direito. - Art. 11º: - As votações serão sempre pela representação do capital, contando-se um voto para cada ação. Art. 12º: - Por serem as ações ao portador, os respectivos possuidores deverão depositá-las na caixa da sociedade, mediante recibo, pelo menos treis dias antes do designado para a reunião da Assembleia. - Art. 13º: - O acionista escreverá o seu nome e o número de ações que possuir no livro de presença, sempre que quizer assistir a

assembléia e tomar parte nas deliberações. - Art. 14º: - As Atas das assembléias serão assinadas pelo presidente, pelo secretário e pelos acionistas que quizerem assina-las, valendo assim para todos os efeitos. - Art. 15º: - Ao presidente da Assembléia, além dos votos a que tiver direito como acionista, cabe o de qualidade nos casos de empate nas votações. - Capítulo IV: - (Da administração) - Art. 16º: - A sociedade será administrada por uma diretoria composta de 3 membros, sendo um gerente e dois sub-gerentes acionistas ou não, eleitos por três anos pela assembléia geral, e que poderão ser reeleitos. - Art. 17º: - Cada membro da diretoria, antes de entrar em exercício, caucionará a responsabilidade da sua gestão com dez ações da sociedade e perceberá a remuneração que fôr determinada pela assembléia geral. - No caso que a escolha para membro da diretoria cair em pessoa não acionista, poderá prestar a caução a favor do mesmo, digo qualquer acionista poderá prestar caução à favor do mesmo. Art. 18: - Compete isoladamente ao gerente, e coletivamente aos sub-gerentes: convocar as assembléias gerais; firmar escrituras, quaisquer elas sejam; representar a sociedade em Juízo ou fóra dele; sob qualquer caso e nas relações com terceiros autorizar despesas; movimentar contas correntes devedoras ou credoras da sociedade por meio de cheques ou recibos; sacar, emitir e endosar letra de cambio, notas promissórias, cheques, duplicatas de vendas mercantis e outros quaisquer títulos à ordem; descontar e caucionar quaisquer títulos da responsabilidade da sociedade; assinar correspondências; ordenar pagamentos; assinar contratos de empréstimos; dar quitação, rubricar os livros da sociedade; fazer cumprir os estatutos e as deliberações da assembléia geral; nomear e demitir empregados e agentes; conferir poderes a

auxiliares e a advogados; apresentar balanços gerais, relatórios, inventários e contas do ano, para serem submetidos ao estudo e deliberação da assembléia geral ordinária, para praticar tudo quanto seja necessário para a administração da sociedade, exercendo os poderes que lhes conferirem estes Estatutos e a lei reguladora das sociedades anônimas. - Art. 19º: - Os administradores não poderão vender bens imóveis da sociedade, hipotecar ou empenhar bens sociais, alienar bens e direitos, sem autorização expressa da assembléia geral. Art. 20º: - No caso de vaga do gerente ou de um dos sub-gerentes, deverão os membros remanescentes da diretoria convocar, dentro do prazo de quinze dias, a assembléia geral, para eleição do substituto. - Capítulo V: - (Do Conselho Fiscal) - Art. 21º: - O Conselho Fiscal será composto de treis membros efetivos e treis suplentes com as atribuições definidas em lei, e eleitos pelo modo nela estabelecido. - Os suplentes substituirão os efetivos na ordem de designação. Capítulo VI: - (Disposições gerais) - Art. 22º: - O ano comercial da sociedade terminará em 31 de dezembro de cada ano. Art. 23º: - Os lucros líquidos verificados por balanço anual serão distribuídos segundo determinação da assembléia geral. - Art. 24º: - É exigida a presença de acionistas representando, no mínimo dois terços do capital social para que a assembléia possa deliberar sobre a dissolução da sociedade. - Parágrafo único: - No caso de dissolução da sociedade, a assembléia geral nomeará os liquidantes acionistas ou não. - Capítulo VII: - (Disposições transitoriais) - Art. 25º: - A primeira administração e cujo mandato perdurará até a data da assembléia geral ordinária correspondente ao ano de 1941, fica assim constituída: Gerente: Albano Schmidt, sub-gerentes: Hermann Metz e Eugenio Schmidt. O primeiro conselho Fis-

cal, cujo mandato perdurará até a data da Assembléia geral ordinária correspondente ao ano de 1939, fica assim constituído: - Fiscais: Paulo Max Keller, Gustavo Kermann e Carlos Kasting Jnr. - suplentes: Otto Schlemm, Max Boehn e Dr. R.E. Skovronek. - Joinville, 15 de Fevereiro de 1938. (assinados) - Albano Schmidt, Adele Emma Schmidt. Paulo Max Keller. Clara Luiza Keller. Hermann Metz. Vera Metz. Eugenio Schmidt. Reconheço verdadeiras as firmas supra de Albano Schmidt, Adele Emma Schmidt, Paulo Max Keller, Clara Luiza Keller, Hermann Metz, Vera Metz e Eugenio Schmidt por ter delas pleno conhecimento, do que dou fé. Joinville, 15 de Fevereiro de 1938. Em test^o (sinal público) da verdade. (a) O Rodrigo de Oliveira Lobo 1^o Tabelião. Em seguida, por todos os outorgantes reciprocamente outorgados, me foi dito, na presença das mesmas testemunhas, que a realização do capital da sociedade ora em organização é feita da seguinte forma: ALBANO SCHMIDT, Subscritor de 250 (duzentos e cincoenta) ações; PAULO MAX KELLER subscritor de 75 (setenta e cinco) ações; HERMANN METZ subscritor de 25 (vinte e cinco) ações e EUGENIO SCHMIDT subscritor de 50 (cincoenta ações, realiza a sua entrada de capital mediante a transferência dos direitos que lhes assistem no patrimônio social da firma Keller & Cia., antecessora e dos direitos creditórios que possuem na mencionada firma. Disseram ainda os subscritores ADELE EMMA SCHMIDT subscritora de 250 (duzentos e cincoenta) ações; CLARA LUIZA KELLER, subscritora de 75 (setenta e cinco) ações e VERA METZ subscritora de 25 (vinte e cinco) ações, integralizam a sua prestação capital com direitos creditórios que possuem na mencionada firma antecessora Keller & Cia., fazendo todos, consersão devida dos mesmos. Finalmente, por todos os outorgantes reciprocamente outorgados me foi

dito. Eu, assi.: Rodrigo de Oliveira Lobo, tabelião, que a confe -
rí, subscreví e assino em público e razo. Joinville, 15 de feverei
ro de 1938. Em testº (sinal público) da verdade - O Tabelião/Ass.:
Rodrigo de Oliveira Lobo. - Ao lado estavam coladas e devidamente
inutilizadas com um Carimbo do referido Cartório, duas estampilhas
federal e estadual (inclusive a taxa de educação e saúde) no valor
de Rs. 2:400. - Mais adiante estava uma nova Escritura como teor
seguinte: RODRIGO DE OLIVEIRA LOBO - 1º Tabelião de Nótas - Cartó-
rio a praça Maestro Carlos Gomes n. 41 - JOINVILLE - Sta. Catarina
BRASIL - ... - Livro n. 56 - Fls. 106/115. - TRASLADO de Escritura
pública de constituição definitiva de sociedade anônima: SAIBAM
quantos esta pública Escritura de constituição definitiva de socie
dade anônima virem, que aos dezanove dias do mês de Fevereiro de
mil novecentos e trinta e oito nesta Cidade de Joinville, Estado
de Santa Catarina, em meu cartório compareceram presentes perante
mim tabelião, por ser esta escritura distribuida pelo bilhete de
distribuição nº 16.742, partes entre si, justas avindas e contrata
das, a saber: - ALBANO SCHMIDT, brasileiro, casado, industrial ;
ADELLE EMMA SCHMIDT, brasileira, casada, devidamente autorizada a
comerciar conforme escritura lavrada em minhas notas, neste mesmo
livro à fls. 90v/91; PAULO MAX KELLER, brasileiro, industrial ;
CLARA LUIZA KELLER, brasileira, casada, devidamente autorizada a
comerciar, conforme escritura lavrada em minhas notas, neste mesmo
livro, à fls. 91v/92; HERMANN METZ, brasileiro, casado, indus -
trial; VERA METZ, brasileira, casada, devidamente autorizada a
comerciar, conforme escritura lavrada em minhas notas, neste mesmo
livro, à fls. 92/92v., e EUGENIO SCHMIDT, brasileiro, solteiro ,
maior, industrial, todos residentes nesta cidade, meus conhecidos

e das duas me foi dito, dada a forma de realização do capital ser imprescindível que os bens que constituem o patrimônio social de Keller & Cia. e os direitos referidos sejam avaliados conforme exigência legal, motivo pelo qual adiaram a constituição definitiva da sociedade até o cumprimento dessa formalidade, resolvendo, por isso, reunirem-se os ditos subscritores em assembléia geral, que ficou convocada para hoje as dezessete horas no escritório da firma Keller & Cia., à rua Pedro Lobo nº 191, desta cidade, assembléia essa que terá por objetivo a escolha dos peritos que deverão fazer a aludida avaliação. - E por se acharem assim convencidos, me pediram lhes lavrasse a presente escritura, a qual sendo lida por mim tabelião perante as partes e testemunhas, foi aceita em tudo por aquelas, que reciprocamente aceitaram, outorgaram e assinam com as duas testemunhas presentes João de Oliveira Nascimento e Arlindo Pereira de Macedo, brasileiros, casados, funcionários públicos residentes nesta cidade, são inutilizadas estampilhas do selo fixo, visto a taxa do selo proporcional ser satisfeita por ocasião da escritura de constituição definitiva da sociedade; eu, Theodoro Lays tabelião ajudante, que a escreví. Eu, Rodrigo de Oliveira Lobo, tabelião que a conferí e subscreví. - 15-2-38 . 15-2-39. 15-2-38. Joinville, 15 de Fevereiro de 1938. (ASSINADOS): - Albano Schmidt, Adele Emma Schmidt, Paulo Max Keller, Clara Luiza Keller, Hermann Metx, Vera Metx, Eugenio Schmidt. João de Oliveira Nascimento. - Arlindo Pereira de Macedo. Coladas treis estampilhas federais no total de treis mil e duzentos réis, devidamente inutilizadas. - É o que se contém em dita escritura, de que dou fé, me reportando ao original em o referido livro em meu poder e

cartório. Eu, Ass.: Rodrigo de Oliveira Lobo, - meus conhecidos e das duas testemunhas presentes no fim nomeadas e assinadas de que dou fé. Em presença das mesmas testemunhas, por todos os outorgantes reciprocamente outorgados me foi dito, falando cada um por sua vez, que de acordo com a escritura pública de organização lavrada a 15 de corrente, em minhas notas, neste mesmo livro à fls. 94v/97v, pela qual organizaram uma sociedade anônima, sob a denominação de "Fundição TUPY S.A." com sede nesta cidade de Joinville, e com o capital de Rs. 750:000\$000 (setecentos e cinquenta contos de réis), dividido em 750 (setecentos e cinquenta) ações ao portador, de Rs. 1:000\$000 (um conto de réis) cada uma, capital esse inteiramente subscritos; e, tendo ficado adiada a constituição definitiva da sociedade afim de que fosse cumprida a formalidade legal da avaliação dos bens que constituem o acervo da firma antecessora Keller & Cia., e direitos creditórios na mencionada firma com que concorrem os outorgantes reciprocamente outorgados como prestação de capital da sociedade em organização e realização de sua subscrição de ações pela presente escritura e na melhor forma de Direito constituem eles, outorgantes reciprocamente outorgados, definitivamente a referida sociedade anônima "Fundição TUPY S/A.", por cumprida estar a formalidade da avaliação por peritos avaliadores nomeados em assembléia geral dos subscritores e realizada no mesmo dia 15 do corrente mês, em que foi lavrada a aludida escritura de organização e cujo laudo foi, pela assembléia geral, realizada nesta data, devidamente aprovado, como tudo consta, das atas e do laudo que me foram exibidos e que, em seguida, são fielmente transcritos, partes integrantes que ficam fazendo da presente escritura pa

ra todos os efeitos legais, de acordo como que me declararam os outorgantes reciprocamente outorgados.

Em razão da secessão social da firma Keller & Cia. foi constituída uma sociedade anônima com a denominação de Fundação TUPY S.A." (1)

ATA DA PRIMEIRA ASSEMBLÉIA GERAL DOS SUBSCRITORES DA SOCIEDADE ANÔNIMA "FUNDIÇÃO TUPY S/A."

Aos quinze dias do mês de fevereiro de mil novecentos e trinta e oito, pelas dezessete horas, no escritório da Firma Keller & Cia à rua Pedro Lobo nº 191, desta cidade, reunidos em assembléia geral os snrs. Albano Schmidt, Adele Emma Schmidt, Paulo Max Keller, Clara Luiza Keller, Hermann Metz, Vera Metz e Eugenio Schmidt, constituindo a totalidade dos subscritores do capital da sociedade anônima óra em constituição "Fundição TUPY S.A.", foi aclamado o snr. Albano Schmidt para presidi-la. Este, assumindo a presidência da assembléia, convidou a mim, Hermann Metz, para secretário, abrindo a sessão. Com a palavra, disse o snr. presidente que, como era do conhecimento dos presentes, esta assembléia, convocada no ato de ser lavrada a escritura de organização da sociedade, convocada no ato de ser lavrada a escritura, da organização da sociedade, hoje, pela manhã, tinha, como todos sabiam, por objetivo a escolha de treis peritos que, em obediência ao dispositivo de lei reguladora das sociedades anônimas, em vigor, devem avaliar os bens e direitos que constituem as prestações dos subscritores para a fundação do capital da nova sociedade em organização. Deliberou a assembléia, por unanimidade de votos, escolher os snrs. Erich Jordan, Arno Lepper e Guilherme Manteufel, para desempenharem a

função de peritos avaliadores. O Srn. Presidente, depois de proclamar os nomes dos treis avaliadores, declarou que logo fosse encerrada a reunião, providenciaria no sentido de notificar os escolhidos e aos quais facultaria o exame de todos os documentos necessários, principalmente a escritura comercial da firma Keller & Cia., para que os mesmos direitos que constituem a prestação de capital dos subscritores para a sociedade anônima "Fundição TUPY S.A." .

LAUDO DE AVALIAÇÃO: - "... I - Bens dos subscritores Albano Schmidt, Paulo Max Keller, Hermann Metz e Eugenio Schmidt: - A prestação de capital destes subscritores é constituída pelo acervo da sociedade em nome coletivo e que girava nesta praça sob a denominação de Keller & Cia., e que, por ser inteiramente absorvida pela sociedade em formação, é dissolvida. Pela escrita da firma Keller & Cia. e da qual é sucessora a nova sociedade e documentos que nos foram exibidos podemos avaliar tais bens e direitos, discriminadamente do modo seguinte: - A - BENS IMÓVEIS: Um terreno sito nesta cidade, com frente principal para a rua Pedro Lobo, com área de cerca de 8.716 (oito mil setecentos e dezesseis) metros quadrados, limitando: ao Norte, frente para a referida rua Pedro Lobo com 55,92 metros ao sul, com 94,60 metros com terras da viúva Coräts; a Leste, com terras de Guilherme Manteufel, com 45,00 metros, com a rua Senador Felipe Schmidt, com 20,45 metros, com terras de Erna Birckholz com 20,70 metros e novent, digo novamente com a rua Senador Felipe Schmidt com 35,00 metros; a Oeste com terras de Hermann Brosig, com 83,60 metros e com o Ribeirão Matias com cerca de 39,10 metros. - Este terreno foi adquirido por partes, em épocas diversas, formando o todo acima descrito, conforme as seguintes escrituras de compra e venda: de 20 de Janeiro de 1.915 lavrada a

fls. 103/105 do Livro nº 21 do tabelião Eugenio Pereira de Macedo e registrada sob nº 4, pág. 1 do livro nº 4 de transcrição de imóveis, do oficial Eugenio Pereira de Macedo, a 20 de Janeiro de 1915; de 10 de Junho de 1918, lavrada à fls. 198/200 do Livro nº 33 do tabelião Carlos Frederico John e registrada sob nº 423, à pág. 95 do Livro nº 4 de transcrição de imóveis do oficial substituto Eduardo Mendes, a 24 de Julho de 1918; de 10 de Janeiro de 1920, lavrada à fls. 122v/124 do Livro nº 28 do tabelião Eugenio Pereira de Macedo e registrada sob nº 1.038, pág. 242, do Livro nº 4 de transcrição de imóveis do oficial Eugenio Pereira de Macedo, a 10 de Janeiro de 1.920; de 16 de Fevereiro de 1928 lavrada a fls. 166/168 do Livro 53 do tabelião Erico Carlos John e registrada sob nº 2.306, pág. 138 do Livro nº 3B de transcrições de imóveis do oficial Arnol'do da Luz, a 2 de Março de 1928; de 28 de Dezembro de 1928, lavrada a fls. 56/58v do Livro nº 54 do tabelião Joel Lobo de Oliveira e registrada sob nº 2.722, à pág. 213 do Livro nº 3B de transcrição de imóveis do oficial Arnol'do da Luz a 10 de Janeiro de 1929; de 13 de Março de 1933, lavrada à fls. 171/172 do Livro nº 44 do tabelião Rodrigo de Oliveira Lobo e registrada sob nº 1.919, à pág. 356 do Livro nº 3 de transcrição de imóveis do oficial Arnol'do da Luz, a 13 de Março de 1933 e de 22 de Fevereiro de 1935, lavrada à fls. 145/145 do Livro nº 48 do tabelião Rodrigo de Oliveira Lobo e registrada sob nº 3.172, à pág. 111 do Livro nº 3A de transcrição de imóveis do oficial Arnol'do da Luz, a 22 de fevereiro de 1935. No terreno acima descrito existem várias construções ocupadas pela fábrica, depósitos e escritório. Valor do conjunto, terreno e prédio - Rs. 150:000\$000 (cento e cin -

coenta contos de réis). - B - MAQUINÁRIO EXISTENTES: - Fixado ao solo, conforme relação em separado: Valor: Rs. 72:000\$000 (setenta e dois contos de réis) - Máquinas não fixas ao solo, ferramentas, aparelhos e utensílios, conforme relação em separado: Valor Rs. 153:000\$000 (cento e cinquenta e treis contos de réis) perfazendo o valor total de Rs. 225:000\$000 (duzentos e vinte e cinco contos de réis). - da nova sociedade com direitos creditório que têm na firma antecessora, a saber: - Adele Emma Schmidt Rs. 250:000\$000 (duzentos e cinquenta contos de réis) e Vera Metz Rs. 25:000\$000 (vinte e cinco contos de réis). - Damos, assim, por avaliados, na forma exposta, as prestações de capital com que para sociedade em formação "Fundição TUPY S.A." entram os mencionados subscritores. - Eis o que, em sã consciência nos cabe dizer, no desempenho para a qual fomos designados, lavrando, afinal, o presente laudo, datilografado, em treis vias, por todos nós assinado e rubricado. - Joinville, 19 de Fevereiro de 1938. (a.a.) Erich Jordan, Arno Lepper e Guilherme Manteufel. - Reconheço as firmas supra de Erich Jordan, Arno Lepper e Guilherme Manteufel e dou fé. Joinville, 19 de Fevereiro de 1938. Em test^o (sinal público) da verdade. (a.a.) Rodrigo de Oliveira Lobo - 1^o Tabelião. Inutilizadas duas estampilhas estaduais no total de mil e quatrocentos réis). Em seguida, por todos os outorgantes reciprocamente outorgados me foi dito que, para todos os efeitos de direito, ficavam os atos acima transcritos fazendo parte integrante da presente escritura. Pelos outorgantes reciprocamente outorgados Albano Schmidt, Paulo Max Keller, Hermann Metz e Eugênio Schmidt me foi dito que, pela presente escritura, dediam e transferiam à nova sociedade "Fundição TUPY S.A.", para a integralização do seu capital, ou melhor, das ações que dela

havia(m) subscrito, toda posse, domínio e ações que tinham e exerciam sobre os bens que constam do laudo de avaliação acima transcrito, parte integrantes que é da presente escritura, para que, assim todo o acervo da antiga firma Keller & Cia., fique, na forma descrita, sendo de pleno domínio e posse da nova sociedade, para que esta disponha dos bens. C - MERCADORIAS, MATERIA PRIMA E PRODUTOS EM VIA DE FABRICAÇÃO - Valor Rs. 225:069\$490 (duzentos e vinte e cinco contos, sessenta e nove mil e quatrocentos e noventa réis). D - DINHEIRO EM CAIXA: - Valor: 9:776\$380 (nove contos, setecentos e setenta e seis mil e trezentos e oitenta réis). E - SALDO DE CONTAS: Este título representa o saldo ativo de contas correntes, de Rs. 140:154\$130 (cento e quarenta contos, cento e cinquenta e quatro mil e cento e trinta réis) estando nele computadas as contas passivas, cuja responsabilidade é assumida pela nova sociedade. Deve-se considerar, porém, que os saldos credores com que constituem o seu capital na nova sociedade Adele Emma Schmidt, Clara Luiza Keller e Vera Metz, conforme mencionares oportunamente, importam em Rs. 350:000\$000 (trezentos e cinquenta contos de réis) o que importa a que o saldo ativo de Rs. 140:154\$130 (cento e quarenta contos, cento e cinquenta e quatro mil e cento e trinta réis) passe a ser passivo de Rs. 209:845\$870 (duzentos e nove contos, oitocentos e quarenta e cinco mil e oitocentos e setenta réis). Verifica-se, pois, que a diferença entre o ativo e o passivo, conforme exposição acima, determina a efetiva prestação de capital, no valor total (total) de Rs. 400:000\$000 (quatrocentos contos de réis), dos subscritores Albano Schmidt com Rs. 250:000\$000 (duzentos e cinquenta contos de réis), Paulo Max Keller com Rs. 75:000\$000 (setenta e cinco contos de réis), Hermann Metz com Rs. 25.000\$000 (vinte

e cinco contos de réis) e Eugenio Schmidt com Rs. 50:000\$000 (cincoenta contos de réis), capital esse representado pelos seus haveres na firma antecessora, e que transferem, integralmente, para a sociedade anônima em formação. - II - Bens dos subscritores Adele Emma Schmidt, Clara Luiza Keller e Vera Metz: - Estas subscritoras contribuem para a formação do capital da nova sociedade como disseram ainda os outorgantes reciprocamente outorgados que o primeiro ano social corresponderá ao ano corrente, devendo ser encerrado a 31 de Dezembro, como está previsto nos Estatutos, já aprovados, assinados e transcritos na primeira escritura da organização de 15 do corrente, como também me disseram os mesmos outorgantes reciprocamente outorgados que a sociedade anônima "Fundição TUPY S.A" , é definitivamente constituída, absorvendo a firma ou razão social Keller & Cia. que girava nesta praça, e que se dissolve, fica sucessora da mesma para todos os efeitos legais. - Pelas subscritoras Adele Emma Schmidt, Clara Luiza Keller e Vera Metz, outorgantes reciprocamente outorgados, presentes a este ato, me foi dito, falando cada uma por sua vez e na presença das mesmas testemunhas abaixo mencionadas e a tudo presentes que, como mulheres dos subscritores, Albano Schmidt, Paulo Max Keller e Hermann Metz, respectivamente, dão o seu pleno consentimento e outorga uxoria para a transferência dos bens com que seus maridos constituem o seu capital da nova sociedade e constantes do laudo de avaliação acima transcrito para que, assim, nenhuma dúvida apareça de futuro - Depois por todos me foram apresentados os talões de impostos e certidões negativas que ficam arquivadas em meu cartório, do teor seguinte: - IMPOSTO - Rs. 6:660\$000 - ESTADO DE SANTA CATARINA: Imposto de transmissão de propriedade. nº 71 - Exercício de 1933. No

respectivo livro "Auxiliar de Receita" fica debitado o Coletor pela quantia de seis contos, seiscentos e sessenta mil réis, proveniente do imposto acima mencionado, recebida da Fundição TUPY S.A. e correspondente a 3\$ sobre Rs. 222:000, relativo a um terreno sito n/ cidade à rua Pedro Lobo, frente para a rua senador Felipe Schmidt c/8.716 m², edificado com casa de fábrica, escritório e depósitos avaliados ditos imóveis em 150:000\$000 e DISPONHA DOS BENS referidos, como seus que ficam sendo de hoje para todo o sempre, livres, desembaraçados de quaisquer onus legais ou convencionais. Disseram mais os mesmos outorgantes reciprocamente outorgados, que, em face do exposto, davam sociedade ora definitivamente constituída, o seu expresso consentimento para a devida inscrição das transferências respectivas, para efeitos legais. - Pelos outorgados reciprocamente outorgados Adele Emma Schmidt, Clara Luiza Keller e Vera Metz, falando, também, cada um por sua vez disseram que transferiam para a nova sociedade, ora definitivamente constituída, os direitos creditórios que possuem na firma Keller & Cia., antecessora, tudo na conformidade do laudo de avaliação acima transcrito, parte integrante que o mesmo é da presente escritura. Ainda pelos outorgantes reciprocamente outorgados Albano Schmidt, Paulo Max Keller, Hermann Metz e Eugenio Schmidt me foi dito que expressamente incluíam nos bens e direitos transferidos da firma antecessora Keller & Cia., e da qual eram sócios, os direitos a marca da indústria e comércio, registrada sob nº 51.935, a 31 de Julho de 1935, no Livro nº 36 do Registro Geral de Marcas de Indústria e Comércio, conforme o pedido depositado a 22 de Maio de 1936 sob nº 43.962 da classe nº 12. Por todos os outorgantes reciprocamente outorgados me foi dito que ratificavam mais uma vez todos os

termos e atos transcritos nesta e na escritura anterior de organização à 15 do corrente nestas notas, Livro nº 55, à fls. 94v/97v, para o efeito de as considerarem um todo indivisível e uma só expressão da vontade, especialmente a nomeação dos avaliadores, o laudo de avaliação, os estatutos da sociedade óra definitivamente constituída, a nomeação da primeira diretoria e dos fiscais e suplentes, e as atas das assembleias gerais. "..."(2)

N O T A S

1. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Caixa A.nº 1927.
2. Arquivo Central da Fundação TUPY S.A. Caixa A.nº 1927.